Citoyenneté et Immigration Canada
Citizenship and Immigration Canada

Évaluation du Programme fédéral d'immigration des gens d'affaires

Division d'Évaluation

Juin 2014

Canada

Recherche et Évaluation

Ci4-127/2014F-PDF
978-0-660-22759-7
N° de réf. : E2-2013

Table des matières

Liste des acromynes iv

Résumé v

Évaluation du programme d'immigration des gens d'affaires fédéral - Réponse et plan d'action de la direction xiii

1. Introduction 1
1.1. Objectif de l'évaluation 1
1.2. Profil du programme 1
1.2.1. Description et objectifs du programme *1*
1.2.2. Gouvernance *5*
1.2.3. Bénéficiaires *6*
1.2.4. Nombre d'admissions dans le cadre du PIGA *6*
1.2.5. Caractéristiques des immigrants du PIGA *7*
1.2.6. Coûts du PIGA, de 2006-2007 à 2011-2012 ..... *10*

2. Méthodologie 11
2.1. Enjeux et questions de l'évaluation 11
2.2. Portée de l'évaluation 12
2.3. Méthodes de collecte des données 12
2.3.1. Revue de la littérature et examen des documents *13*
2.3.2. Entrevues auprès d'informateurs clés *13*
2.3.3. Études de cas sur place *13*
2.3.4. Sondage téléphonique *14*
2.3.5. Analyse des données administratives *14*
2.3.6. Analyse des coûts du programme *15*
2.4. Limites et points à considérer 16

3. Pertinence 19
3.1. Besoin continu 19
3.1.1. Raison d'être de la catégorie des TA dans le PIGA *20*
3.2. Harmonisation du PIGA avec les priorités 22
3.3. Harmonisation du PIGA avec le rôle du gouvernement fédéral 23

4. Résultats en matière de gestion 25
4.1. Gestion des demandes au titre du PIGA 25
4.1.1. Niveau cible d'immigration pour le PIGA *25*
4.1.2. Traitement des demandes et gestion des demandes en attente du PIGA *26*
4.1.3. Délais de traitement moyens et perceptions de la rapidité *28*
4.2. Traitement des demandes et efficacité 31
4.2.1. Coordination *31*
4.2.2. Cohérence du traitement *32*
4.2.3. Formation des agents des visas *33*
4.2.4. Objectivité *33*
4.2.5. Clarté du processus de demande *34*
4.3. Suivi de la catégorie EN 34

5. Rendement du programme 36
5.1. Résultats économiques 36
5.1.1. Introduction aux résultats économiques *36*
5.1.2. Activités liées à un travail autonome *38*
5.1.3. Capitaux de placements mobilisés au moyen du PII *52*
5.1.4. Investissement après l'admission *55*
5.1.5. Revenu d'emploi *58*
5.1.6. Revenu imposable et impôts payés *59*
5.1.7. Prestations d'assurance-emploi et d'aide sociale reçues *61*

5.1.8. *Profil des sources de revenus* 62
5.1.9. *Résumé* 64
5.2. Mobilité interprovinciale et émigration 65
5.2.1. *Mobilité interprovinciale* 65
5.2.2. *Émigration* 67
5.3. Répercussions inattendues 69

6. Utilisation des ressources 70
6.1. Efficience 70
6.1.1. *Budget et coûts du programme* 70
6.1.2. *Efficience du PIGA* 71
6.2. Critères de sélection et solutions de rechange 72

7. Conclusions et recommandations 76
7.1. Pertinence 76
7.2. Résultats en matière de gestion 76
7.3. Résultats du programme 77
7.4. Recommandations 79

Annexe A : Modèle logique du Progamme d'immigration de gens d'affaires 83

Annexe B : Enjeux, questions et indicateurs de rendement de l'évaluation 85

Annexe C : Taux de saisie de la BDIM 89

Annexe D : Pondérations 90

Annexe E : Glossaire de la terminologie économique 92

Annexe F : Profil du revenu 1

Liste des tableaux

Tableau 1.1 : Résumé des critères applicables aux catégories du PIGA 4
Tableau 1.2 : Nombre de gens d'affaires immigrants admis selon la catégorie et l'année, de 2007 à 2011 (demandeurs principaux) 6
Tableau 1.3 : Caractéristiques des immigrants du PIGA, du PTQF et du PCP, de 2007 à 2011 (demandeurs principaux) 8
Tableau 1.4 : Totaux des coûts fédéraux annuels à l'égard du PIGA (volet fédéral et volet du Québec) selon l'exercice 10
Tableau 2.1 : Sommaire des entrevues réalisées 13
Tableau 2.2 : Échelle d'analyse des données recueillies lors des entrevues 14
Tableau 4.1 : Niveaux cibles du gouvernement du Canada pour les immigrants économiques, 2007 à 2011 (nombre de personnes) 26
Tableau 4.2 : Traitement de demandes au titre du PIGA, 2007 à 2011, nombre de cas 27
Tableau 4.3 : Délais de traitement et pourcentages des gens d'affaires immigrants admis selon la catégorie (PIGA fédéral et du Québec) 29
Tableau 5.1 : Pourcentages des DP ayant déclaré des revenus d'emploi autonome selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 39
Tableau 5.2 : Revenu brut moyen d'emploi autonome des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 42
Tableau 5.3 : Revenu net moyen d'emploi autonome des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 43
Tableau 5.4 : Revenu brut moyen d'entreprises exploitées par des DP selon le statut d'incorporation et les catégories ou le statut d'immigration, année d'imposition 2009 (en dollars) 44
Tableau 5.5 : Types d'activités des entreprises non constituées en société selon la catégorie d'immigrant et le statut 48

Tableau 5.6 : Dix premiers secteurs d'activités selon la catégorie d'immigration et le statut 49
Tableau 5.7 : Capitaux de placements levés par les PII, 2007 à 2011 53
Tableau 5.8 : Résumé des affectations des fonds de placement du PII fédéral selon la province ou le territoire, 2007 à 2011 54
Tableau 5.9 : Pourcentage des DP déclarant un revenu de placements selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 56
Tableau 5.10 : Revenu moyen de placements des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 56
Tableau 5.11 : Types de placements au Canada selon les catégories du PIGA 57
Tableau 5.12 : Pourcentage des DP déclarant un revenu d'emploi selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 58
Tableau 5.13: Revenu d'emploi moyen des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 59
Tableau 5.14 : Revenu imposable moyen des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 60
Tableau 5.15 : Impôt moyen sur le revenu personnel payé par les DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 60
Tableau 5.16 : Pourcentage des DP ayant déclaré des prestations d'assurance-emploi 61
Tableau 5.17 : Pourcentage des DP ayant déclaré des prestations d'aide sociale selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 62
Tableau 5.18 : Pourcentage des DP ayant déclaré un revenu d'emploi, d'emploi autonome ou de placement selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration 63
Tableau 5.19 : Province de destination et de résidence des déclarants en 2010 - gens d'affaires immigrants du volet fédéral, TQF et CP admis entre 1995 et 2010 66
Tableau 5.20 : Pourcentage des gens d'affaires immigrants, des TQF et des CP admis entre 1995 et 2010, résidant ou non dans leur province de destination en 2010 66
Tableau 5.21 : Taux de sortie cumulatif (en %) selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration, 1995 à 2009 68
Tableau 6.1 : Total des coûts annuels pour le PIGA, le PTQF et le PCP selon l'exercice (en millions de $) 70
Tableau 6.2 : Coût unitaire selon le programme (coût par demande traitée) 71

Tableau B-1 : Enjeux, questions et indicateurs de rendement de l'évaluation 85
Tableau C-1 : Taux de saisie de la BDIM selon la catégorie d'immigration et le nombre d'années depuis l'admission 89
Tableau D-1 : Pourcentage des participants par rapport à la population 90
Tableau F-1 : Profil du revenu des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration, cohortes d'admission de 1995 à 2010 1
Tableau F-2 : Principal type de revenu des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration, cohorte d'admission de 1995 à 2010 3

Liste des figures

Figure 4.1 : Nombre de demandes en attente de gens d'affaires immigrants (volet fédéral) au fil du temps 28

Vous pouvez demander les annexes techniques (en anglais seulement) à
Research-Recherche@cic.gc.ca

Liste des acromynes

AC	Administration centrale
AC	Agent canadien
AE	Assurance-emploi
AID	Agent d'immigration désigné
AQ	Assurance de la qualité
ASFC	Agence des services frontaliers du Canada
BCVE	Bureau canadien des visas à l'étranger
BDDCEE	Base de données sur la dynamique canadienne entre employeurs et employés
BDIM	Base de données longitudinales sur les immigrants
BO	Bulletin opérationnel
CIC	Citoyenneté et Immigration Canada
CP	Candidat des provinces
CQ	Contrôle de la qualité
CSQ	Certificat de sélection du Québec
DG	Directeur général
DGGOC	Direction générale de la gestion opérationnelle et de la coordination
DP	Demandeur principal
EIC	Entrevue auprès des informateurs clés
EN	Immigrants entrepreneurs (renvoie aux immigrants admis dans la catégorie des immigrants entrepreneurs)
ETP	Équivalent temps plein
FPT	Fédéral-provincial-territorial
GC	Gouvernement du Canada
GPI	Gestionnaire du programme d'immigration
IN	Immigrants investisseurs (renvoie aux immigrants admis dans la catégorie des immigrants investisseurs)
LIPR	*Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés*
MGC	Modèle de gestion des coûts de CIC
MJ	Ministère de la Justice
OP	Traitement à l'étranger (guide)
PCP	Programme des candidats des provinces
PIE	Programme d'immigration des entrepreneurs
PIGA	Programme d'immigration des gens d'affaires
PIGAQ	Programme d'immigration des gens d'affaires du Québec
PII	Programme d'immigration des investisseurs
PME	Petites et moyennes entreprises
PT	Provincial-territorial ou Provinces et territoires
PTQF	Programme des travailleurs qualifiés (fédéral)
RI	Région internationale
RIPR	*Règlement sur l'immigration et la protection des réfugiés*
RP	Résident permanent
SCRS	Service canadien du renseignement de sécurité
SISP	Système informatique de suivi des placements
SMGC	Système mondial de gestion des cas
STIDI	Système de traitement informatisé des dossiers d'immigration
SISE	Système informatisé de suivi des entrepreneurs
SSOBL	Système de soutien des opérations des bureaux locaux
TA	Immigrants travailleurs autonomes (renvoie aux immigrants admis dans la catégorie des travailleurs autonomes)
TQF	Travailleurs qualifiés (fédéral)

Résumé

Objectif de l'évaluation

Le présent rapport contient les constatations issues de l'évaluation du Programme d'immigration des gens d'affaires (PIGA) fédéral, et notamment de ses trois catégories : entrepreneurs (EN), travailleurs autonomes (TA) et investisseurs (IN). L'évaluation s'est déroulée de janvier à décembre 2013 conformément aux exigences prévues à l'article 42.1 de la *Loi sur la gestion des finances publiques* et à la Politique sur l'évaluation du Conseil du Trésor de 2009.

Profil du programme

Le PIGA est l'un des sept programmes d'immigration économique fédéraux et il s'inscrit dans le premier objectif stratégique de CIC : mouvement migratoire de résidents permanents et temporaires qui renforce l'économie canadienne. Il comporte trois catégories : entrepreneurs (EN), travailleurs autonomes (TA) et investisseurs (IN).

Les résultats escomptés du programme sont les suivants : sélectionner et admettre des gens d'affaires immigrants susceptibles de s'établir économiquement au Canada, de créer de nouvelles possibilités d'emploi pour tous les Canadiens en lançant des entreprises et en permettant aux provinces d'investir davantage dans le développement économique; et partager les bénéfices découlant des activités de développement économique accrues à la grandeur du Canada.

Le PIGA comporte trois catégories :

Catégorie des immigrants entrepreneurs (EN) : La catégorie EN a pour objet d'attirer des gens d'affaires expérimentés qui deviendront propriétaires et gérants actifs d'une entreprise canadienne qui contribue à l'économie et à la création d'emplois.

Catégorie des immigrants travailleurs autonomes (TA) : La catégorie TA a pour objet d'attirer des travailleurs autonomes qui ont l'intention et la capacité de se créer un emploi au Canada. On attend d'eux une contribution importante à des activités économiques définies au Canada (c.-à-d. à la vie culturelle ou sportive du Canada ou par l'achat et l'exploitation d'une ferme au Canada).

Catégorie des immigrants investisseurs (IN) : La catégorie IN a pour objet d'attirer des gens d'affaires d'expérience et des capitaux au Canada. Pour pouvoir immigrer en tant qu'investisseur, le demandeur doit avoir une expérience en affaires, posséder un avoir net minimum et faire un investissement ponctuel dans l'économie canadienne, lequel est redistribué aux provinces et territoires participants aux fins de leur développement économique.

Le programme a permis d'admettre 12 402 demandeurs principaux au Canada entre 2007 et 2011, soit une moyenne annuelle de 2 480 demandeurs principaux. Au cours de cette période, 12,6 % des gens d'affaires immigrants (volet fédéral) ont été admis dans la catégorie EN, 5,3 % dans la catégorie TA et 82,1 % dans la catégorie IN. Les coûts fédéraux annuels liés au PIGA ont varié de 10,85 M$ à 17,67 M$ par exercice financier au cours de la période à l'étude (2007 à 2011), soit une moyenne annuelle de 13,55 M$.

[Au début de 2014, le gouvernement fédéral a annoncé des modifications importantes au PIGA, soit l'abandon des programmes fédéraux d'immigration des investisseurs et des entrepreneurs et l'élimination des arriérés de demandes s'y rattachant.]

Méthodologie

L'évaluation a porté sur la mise en œuvre du PIGA de 2007 à 2011, en s'intéressant à la pertinence, au rendement (efficacité, conception et exécution), à l'efficience et à la rentabilité du Programme d'immigration des gens d'affaires, conformément à la *Politique sur l'évaluation* et à la *Directive sur la fonction d'évaluation* du Conseil du Trésor.

L'évaluation s'appuie sur six sources de données, tant qualitatives que quantitatives, en puisant dans des sources de données primaires et secondaires :

- revue de la littérature et examen des documents;
- entrevues auprès d'informateurs clés de CIC (AC, régions), des provinces et territoires, des facilitateurs d'institutions financières, des conseillers en immigration et des représentants d'autres pays;
- études de cas dans des bureaux des visas à Hong Kong, Londres et Paris;
- sondage téléphonique mené auprès d'immigrants admis au Canada entre 2007 et 2011 dans le cadre du PIGA;
- analyse de données administratives du programme;
- analyse financière et du rapport coût-efficacité.

Limites et facteurs à considérer

Bien que l'évaluation s'appuie sur une combinaison équilibrée de sources de données qualitatives et quantitatives, le lecteur du présent rapport devrait tenir compte de quatre limites non négligeables. Des stratégies d'atténuation des limites ont été mises en œuvre et, de pair avec la triangulation des nombreuses sources de données, elles ont été jugées suffisantes pour garantir l'utilisation en toute confiance des constatations issues de l'évaluation.

- **Lacunes dans la revue de la littérature et l'examen des documents** : Bien que CIC possède un bon éventail de documents sur le PIGA, il manque d'études universitaires sur les activités économiques des gens d'affaires immigrants. De façon générale, les études disponibles portent sur l'emploi autonome des immigrants, sans distinction de la catégorie à laquelle ils appartenaient à leur admission au Canada.

- **Représentativité des répondants au sondage** : L'échantillon du sondage obtenu au moyen du processus de consentement éclairé différait de la population totale des gens d'affaires immigrants admis entre 2007 et 2011, les EN étant surreprésentés et les IN, sous-représentés. En outre, les répondants originaires d'Asie étaient sous-représentés dans l'échantillon. Les résultats du sondage ont toutefois été pondérés afin de corriger les déséquilibres connus de façon à ce que les résultats soient représentatifs de la population totale du PIGA. Les résultats du sondage téléphonique mené auprès des gens d'affaires immigrants peuvent toutefois présenter une asymétrie positive vers les répondants qui respectent davantage les conditions imposées à la catégorie EN.

- **Lacunes des données administratives** : L'évaluation n'a pu utiliser de données provenant du Système informatisé de suivi des entrepreneurs (SISE) ni du Système informatisé de suivi des placements (SISP) pour évaluer les activités économiques et la conformité des gens d'affaires immigrants en raison d'un taux élevé de valeurs manquantes dans les systèmes.

- **Définition et interprétation du rendement économique** : L'établissement et le rendement économique sont des concepts difficiles à définir. Une fois définis, leur opérationnalisation et

leur interprétation présentent aussi des défis. Étant donné la nature des activités commerciales dans lesquelles les gens d'affaires immigrants sont susceptibles de s'engager au Canada et du système fiscal canadien (p. ex. les déductions qu'il est possible d'obtenir), il est difficile d'apprécier intégralement l'étendue du rendement économique des gens d'affaires immigrants.

- **Lacunes des données financières** : Dans le modèle de gestion des coûts de CIC (MGC), les données financières sur les gens d'affaires immigrants au Canada et au Québec sont saisies dans leur forme agrégée ce qui restreint l'analyse de la présente évaluation à un examen des coûts annuels comprenant le PIGA québécois et fédéral. En outre, la portée des données financières disponibles était limitée en raison de l'absence de données dans le MGC de CIC pour l'exercice 2008-2009.

Résultats escomptés

L'évaluation analyse la mesure dans laquelle les résultats immédiats et intermédiaires de ce programme ont été atteints.

Le premier résultat immédiat du PIGA est la disponibilité d'un processus de sélection cohérent, objectif et efficient. Ensuite, l'admission d'immigrants entrepreneurs doit contribuer au lancement d'entreprises ainsi qu'à la création et au maintien d'emplois conformément aux conditions applicables à cette catégorie d'immigration économique. Enfin, les placements[1] des investisseurs doivent générer des investissements provinciaux supplémentaires dans le développement économique.

On s'attend à ce que les trois résultats immédiats susmentionnés engendrent les résultats intermédiaires ci-dessous à plus long terme :

- les immigrants sélectionnés et admis des catégories des gens d'affaires immigrants sont établis économiquement au Canada;
- de nouvelles possibilités d'emploi pour tous les Canadiens;
- les bénéfices découlant des activités de développement économique accrues sont partagés à la grandeur du Canada.

À terme, le PIGA devrait contribuer à la migration de résidents permanents qui renforce l'économie canadienne.

Constatations issues de l'évaluation

Pertinence

- D'après les documents examinés et les entrevues menées auprès des informateurs clés, l'évaluation a révélé qu'il existe toujours un besoin de faciliter le mouvement migratoire de gens d'affaires immigrants au Canada pour contribuer directement à la création d'emplois et d'entreprises au Canada. La plupart des informateurs clés estiment que le Canada a besoin d'un programme comme le PIGA, mais certains d'entre eux émettent des réserves sur la capacité du programme, tel qu'il est conçu, de réaliser ses objectifs.

[1] Dans la version française du présent rapport, les termes « placement » et « investissement » sont utilisés de manière interchangeable pour référer aux sommes investies par les immigrants investisseurs, soit en vue de leur admission au pays ou encore suite à l'obtention de la résidence permanente.

- À titre de catégorie d'immigration économique, le PIGA cadre largement avec les objectifs du GC et de CIC à l'égard du renforcement de l'économie canadienne. Toutefois, au fil du temps, le PIGA en est venu à cadrer moins avec les priorités actuelles du GC et de CIC qui misent sur l'innovation.
- Le PIGA s'harmonise avec les rôles et les responsabilités que les lois fédérales confient au gouvernement fédéral. La plupart des informateurs clés estiment que le rôle de maître d'œuvre du gouvernement fédéral en matière d'immigration des gens d'affaires est approprié, certains d'entre eux mentionnant que les provinces et les territoires ont aussi un rôle à jouer, notamment par l'entremise du PCP.

Résultats en matière de gestion

- CIC a réussi à gérer le nombre de gens d'affaires immigrants admis au Canada à l'intérieur des limites supérieures et inférieures des cibles sur trois des cinq années à l'étude. Cependant, devant le nombre élevé de demandes et le faible niveau d'immigration autorisé, CIC n'a pas réussi à gérer la réception de demandes dans le cadre du PIGA ni à éviter l'accumulation d'un nombre considérable de demandes en attente.
- Du point de vue du service à la clientèle, le traitement des demandes dans le cadre du PIGA a été plus long que celui des demandes dans le cadre du PTQF et du PCP, de la présentation de la demande à la décision définitive. Les demandes d'entrepreneurs et de travailleurs autonomes ont été nettement plus longues à traiter que les dossiers des programmes des IN, des TQF et des CP.
- La coordination de la mise en œuvre du programme a été généralement efficace dans l'ensemble du PIGA. En particulier, la coordination entre l'AC et les BCVE et à l'intérieur d'un même BCVE a suscité des commentaires très favorables de la part des informateurs clés.
- Le PIGA a atteint la cible à l'égard des niveaux d'immigration avec un degré élevé d'objectivité et de cohérence dans le traitement des demandes. On a estimé que les critères de sélection du PIGA étaient objectifs tout en laissant une certaine marge de manœuvre. Malgré un niveau élevé de cohérence dans le traitement des demandes faites au titre du PIGA au sein d'un même BCVE, les pratiques de traitement varient quelque peu d'un BCVE à un autre en raison des différences propres à chaque pays et du contexte opérationnel.
- Au cours de la période à l'étude, CIC a exercé un suivi limité du respect des conditions imposées aux entrepreneurs. Les informateurs clés de CIC ont cité des raisons pour expliquer cette lacune : le suivi est une activité coûteuse en temps et en argent, les conditions sont difficiles à appliquer et une formation limitée a été fournie sur la façon de suivre les EN. En conséquence, CIC dispose de données insuffisantes pour vérifier si les entrepreneurs respectent les conditions du programme.

Résultats du programme

Résultats économiques

Comme l'un des résultats escomptés du PIGA est que les gens d'affaires immigrants s'établissent économiquement au Canada, on s'attend non seulement à ce qu'ils soient financièrement autonomes, mais aussi à ce qu'ils contribuent, comme les autres membres de la catégorie de l'immigration économique, au marché du travail et à l'économie du Canada. À ce titre, la présente

évaluation a analysé de façon plus générale le rendement économique des gens d'affaires immigrants au Canada et les activités économiques qu'ils ont exercées au pays.

Il est toutefois difficile d'évaluer le rendement économique des gens d'affaires immigrants. Afin d'en brosser un tableau, l'équipe d'évaluation a utilisé une approche pluridimensionnelle qui produit une estimation prudente du rendement économique des gens d'affaires immigrants au Canada.

L'évaluation a non seulement a pris en compte la fréquence du recours à l'aide sociale chez les gens d'affaires immigrants, mais aussi des indicateurs des activités d'emploi autonome et de placement exercées au Canada, les autres revenus gagnés au Canada (comme un revenu d'emploi), le revenu imposable (et l'impôt payé) de même que la composition du revenu provenant de différentes sources afin d'apprécier la mesure dans laquelle les gens d'affaires immigrants s'établissent économiquement au Canada.

- Pris collectivement, les indicateurs du revenu d'emploi autonome, des activités de placement, du revenu d'emploi, du revenu imposable (et de l'impôt payé) et du recours à l'aide sociale montrent que les gens d'affaires immigrants s'établissent économiquement au Canada dans une certaine mesure. Toutefois, leur rendement économique et leur degré d'établissement économique sont faibles comparativement aux membres d'autres catégories de l'immigration économique (TQF et CP).
- Les gens d'affaires immigrants admis entre 2007 et 2011 ont créé des entreprises et de l'emploi au Canada dans le cadre de la catégorie EN (une exigence applicable à cette catégorie pour conserver la résidence permanente). D'autres entreprises et d'autres emplois ont été créés dans le cadre des catégories IN et TA, mais dans une moindre mesure. Ces entreprises étaient surtout actives dans les domaines de l'immobilier et de la location à bail ainsi que dans le secteur de la vente et des services (commerce de détail et de gros).
- Les fonds de placement du PII ont permis des investissements limités dans le développement économique; les PT ont activement investi environ 30 % des fonds.
- En plus des fonds du PII versés aux PT aux fins du développement économique dans le cadre du volet Investisseurs, de nombreux gens d'affaires immigrants se sont livrés à d'autres activités de placement au Canada.
- Comme prévu, les gens d'affaires immigrants ont un taux plus faible de revenu d'emploi et déclarent en moyenne un revenu plus faible que les TQF et les CP.
- Les gens d'affaires immigrants déclarent un revenu personnel imposable[2] nettement plus faible que les TQF et les CP et, cela étant, ils ont payé beaucoup moins d'impôt sur le revenu personnel.
- Les gens d'affaires immigrants déclarent des prestations d'assurance-emploi et d'aide sociale dans une proportion plus faible que les TQF et les CP.
- La plupart des gens d'affaires immigrants tirent des revenus d'une ou de plusieurs sources et pour bon nombre d'entre eux, l'emploi autonome ou les placements sont leur principale source de revenus.

[2] Pour en savoir plus sur la définition des différents concepts économiques employés dans la présente évaluation, veuillez consulter l'annexe E.

Mobilité interprovinciale et émigration

- La majorité des gens d'affaires immigrants sélectionnés par le volet fédéral résident dans leur province de destination et il y a peu de mobilité interprovinciale. En ce qui concerne l'émigration, les IN présentent les taux d'émigration les plus élevés dix ans après leur arrivée au Canada parmi les immigrants économiques à l'étude, mais les taux d'émigration sont similaires pour les TQF et les autres catégories de gens d'affaires immigrants cinq ans après leur admission au Canada.

- Les fonds de placement ne sont pas distribués de façon équitable à la grandeur du Canada. L'Ontario et la Colombie-Britannique touchent la plus grande part des fonds fédéraux.[3] Ces deux provinces tirent aussi le plus de profit des activités économiques que les gens d'affaires immigrants exercent (en fait de création d'entreprises et d'emplois) puisque la plupart des gens d'affaires immigrants s'établissent dans ces provinces.

Répercussions inattendues

- En ce qui concerne les résultats imprévus du programme, les entrevues ont fait ressortir deux enjeux liés à la résidence : les demandeurs principaux de la catégorie des gens d'affaires immigrants qui ne résident pas au Canada et les gens d'affaires immigrants sélectionnés par le Québec qui s'établissent en grand nombre dans d'autres PT, des enjeux confirmés par l'analyse de la BDIM. Bien que le deuxième enjeu ne concerne pas le PIGA fédéral comme tel, il a des répercussions sur le programme fédéral, en premier lieu sur les niveaux d'immigration autorisés pour les gens d'affaires immigrants du volet fédéral. Comme le Québec absorbe une large part des niveaux d'immigration de gens d'affaires, le programme fédéral doit limiter le nombre de gens d'affaires immigrants qu'il peut admettre afin de respecter les niveaux fixés par le Parlement. En retour, cette situation a une incidence sur les fonds du PII fédéral qui peuvent être distribués aux PT participants en fonction du nombre d'admissions au PIGA fédéral.

Efficience et rentabilité

- Au cours de la période à l'étude et d'après les données sur la gestion des coûts de CIC[4], le coût moyen pour traiter une demande dans le cadre du PIGA était de 2 654 $, soit 2,5 fois le coût moyen du PTQF et du PCP. Ces deux programmes sont nettement moins coûteux que le PIGA, car les demandes adressées à ce dernier sont plus complexes et leur analyse est plus longue. Par contre, le coût par demande varie selon les différentes catégories du PIGA.

- Les entrevues et l'examen de documents ont fait ressortir différents autres modèles de mise en œuvre susceptibles d'améliorer l'efficience et la rentabilité du programme, notamment en

[3] Le montant de fonds de placement du PII fédéral pouvant être distribué aux provinces dépend directement du nombre d'immigrants investisseurs admis dans le cadre du programme fédéral; les placements faits par les investisseurs dans le cadre du programme du Québec vont directement au Québec. La formule de distribution aux provinces des fonds de placement fédéraux n'est pas liée au nombre d'investisseurs ayant l'intention de s'établir dans les différentes provinces. La formule comporte deux critères : (1) la moitié des fonds du PII fédéral est divisée également entre les provinces et les territoires participants, (2) l'autre moitié est distribuée selon la proportion du PIB total de chaque province ou territoire. La structure de cette formule aide à garantir que les provinces et les territoires plus petits reçoivent une part un peu plus grande des fonds du PII fédéral que si la répartition n'était fondée que sur des critères démographiques ou économiques.

[4] Tous les coûts de programme inclus dans le présent rapport comprennent les coûts liés aux programmes d'immigration fédéral et du Québec.

modifiant les exigences relatives aux connaissances linguistiques, à l'expérience en affaires, aux capitaux de placement et à la participation de tiers.

Conclusions et recommandations

En se fondant sur les données probantes utilisées dans l'évaluation et les constatations formulées dans le présent rapport, voici les recommandations qui sont faites.

Dans le contexte actuel où le GC a annoncé au début de 2014 son intention de mettre fin aux programmes des immigrants entrepreneurs et investisseurs fédéraux et étant donné que les constatations révèlent que le programme pourrait tirer profit de rajustements majeurs, CIC devrait saisir l'occasion, en s'appuyant sur les leçons à retenir de l'évaluation, pour guider la conception et la mise en œuvre des nouveaux programmes d'immigration de gens d'affaires fédéraux. La recommandation ci-dessous devrait être prise en compte lors de la conception et de la mise en œuvre de tout programme de ce type (y compris le projet pilote de visa pour démarrage d'entreprise, d'un éventuel projet pilote d'immigration des investisseurs ou l'examen de la catégorie TA actuelle).

> ***Recommandation*** : *En vue de la conception et de la mise en œuvre des futurs programmes d'immigration de gens d'affaires, CIC devrait tenir compte des éléments ci-dessous, s'il y a lieu, en vue d'améliorer le suivi et l'établissement de rapports et d'augmenter les avantages économiques qui en découlent :*
>
> - élaborer une stratégie pour maximiser les bénéfices découlant des placements faits par des gens d'affaires immigrants pour le Canada (à la fois en ce qui concerne le placement exigé et l'utilisation des fonds);
> - utiliser une approche graduelle pour l'octroi de la résidence permanente;
> - tirer parti du savoir-faire de tiers pour évaluer et valider certains éléments des demandes;
> - améliorer la gestion de la réception des demandes de gens d'affaires immigrants afin d'éviter de créer une accumulation de demandes en attente;
> - s'assurer de la disponibilité des données nécessaires à l'appui des stratégies de mesure du rendement.

Les éléments de cette recommandation sont développés à la section 7.4.

Évaluation du programme d'immigration des gens d'affaires fédéral - Réponse et plan d'action de la direction

Dans le contexte actuel, alors qu'il est prévu de mettre fin à deux catégories du PIGA et de les remplacer par de nouveaux programmes pilotes, CIC devrait tenir compte des éléments ci-dessous pour améliorer la conception et la mise en œuvre des programmes et, ainsi, assurer un meilleur suivi du programme pour en augmenter l'effet :

- maximiser les bénéfices découlant des placements pour le Canada;
- utiliser une approche graduelle pour l'octroi de la résidence permanente;
- tirer parti du savoir-faire de tiers;
- améliorer la gestion de la réception des demandes;
- collecter les données nécessaires à l'appui des stratégies de mesure du rendements

Recommandations	Réponse	Action	Responsabilité	Échéance
Élément 1 -Maximiser les bénéfices découlant des placements pour le Canada CIC devrait élaborer une stratégie afin de maximiser les bénéfices générés par les fonds de placement, tant par rapport au montant de l'investissement exigé qu'à l'utilisation des fonds.	CIC convient que les capitaux de placement provenant de son programme d'immigration des investisseurs devraient être utilisés de façon à obtenir le maximum de bénéfices pour le Canada et que le montant exigé aurait pu être fixé à un niveau nettement plus élevé que dans le passé. CIC a annoncé son intention de mettre fin à l'actuel Programme d'immigration des investisseurs (PII).	En 2015, CIC compte mettre en œuvre un programme pilote qui devrait générer des placements à risque afin de corriger une lacune importante en matière de financement dans l'économie canadienne. Les paramètres du programme pilote restent à établir. CIC tiendra compte de cette recommendation lors de la conception de programmes d'immigration de gens d'affaires. Le programme pilote comportera une stratégie de mesure du rendement (SMR) qui permettra d'évaluer l'utilisation des fonds dans l'économie canadienne en temps voulu.	Direction générale de l'immigration et Industrie Canada Direction générale de l'immigration/ Direction générale de la recherche et de l'évaluation	T4 2014-2015 T3 2014-2015
Élément 2 - Approche graduelle pour l'octroi de la résidence permanente CIC devrait envisager d'utiliser une approche en deux étapes selon laquelle les candidats seraient tenus de résider d'abord au Canada de façon temporaire et de prouver qu'ils remplissent les	De façon générale, CIC convient que si une action est attendue d'une catégorie d'immigrants après leur arrivée - par exemple la création et la gestion active d'une entreprise au Canada - une approche graduelle pour l'octroi de la résidence permanente (RP) dans cette catégorie peut être justifiée. En outre, il est reconnu qu'un tel modèle peut être utile pour garantir que les immigrants potentiels sont fermement résolus à résider au Canada avant qu'on leur accorde le droit d'entrer comme RP. Les résultats d'évaluation et l'examen du programme EN ont incité CIC à délaisser un modèle de programme dans lequel l'octroi	CIC a pris en compte cette recommandation dans la conception des programmes d'immigration des gens d'affaires et il continuera de le faire. CIC donnera son appui aux PT qui désirent adopter une approche graduelle pour l'octroi de la RP dans les volets des gens d'affaires du PCP lorsqu'une action est exigée de l'immigrant après son arrivée.	Direction générale de l'immigration	L'élément sera pris en compte lors de l'élaboration de nouveaux programmes.

Recommandations	Réponse	Action	Responsabilité	Échéance
conditions du programme avant de pouvoir demander la résidence permanente.	immédiat de la résidence permanente est assorti de conditions à remplir après l'arrivée, de façon à éviter le risque de conférer un avantage important comme la résidence permanente canadienne dans les cas où une entreprise n'a pas été créée comme prévu. Les volets des gens d'affaires du PCP permettent aux provinces et aux territoires de recruter des EN en fonction des besoins régionaux ou locaux. D'après les évaluations provinciales, ce volet produit de meilleurs résultats dans les administrations qui ont adopté une approche graduelle pour l'octroi de la RP. Dans un programme pilote de fonds de capital de risque pour les investisseurs immigrants (CRII), il serait impossible d'adopter une approche graduelle pour l'octroi de la RP étant donné que les investisseurs n'auront pas d'autres conditions à remplir que l'investissement initial. Dans le Programme de visa pour démarrage d'entreprise, un candidat doit d'abord avoir obtenu l'appui d'un incubateur d'entreprises, d'un groupe d'investisseurs providentiels ou d'un fonds de capital-risque canadien désigné avant de pouvoir présenter une demande de résidence permanente à CIC. Dans ce contexte, il a été établi qu'une approche graduelle pour l'octroi de la RP ne serait pas faisable pour le Programme de visa pour démarrage d'entreprise. Quant au Programme d'immigration des travailleurs autonomes, aucune attente après l'arrivée des immigrants ne justifierait l'adoption d'une approche graduelle pour l'octroi de la RP. Il apparaît que la majorité des demandeurs de la catégorie des TA travaillent dans leur domaine déclaré, un domaine très spécifique à l'égard duquel ils doivent présenter des preuves lorsqu'ils soumettent leur demande. Cette recommandation sera prise en compte de nouveau si d'autres modifications au programme des TA sont envisagées.			
Élément 3 - Tirer parti du savoir-faire de tiers CIC devrait envisager d'exploiter le savoir-faire de tiers pour évaluer et valider certains éléments des demandes.	CIC convient qu'il faudrait tirer parti du savoir-faire de tiers pour améliorer l'efficience et la fiabilité du traitement des demandes dans des domaines étrangers à sa compétence (par exemple pour évaluer la valeur et l'origine de la richesse d'un demandeur).	CIC examinera comment il pourrait avoir recours aux services d'un tiers désigné dans les futurs programmes d'immigration de gens d'affaires afin d'obtenir une évaluation indépendante de la valeur et de l'origine de la richesse du demandeur.	Direction générale de l'immigration/ Direction générale de la gestion et coordination des opérations	T4 2014-2015

Recommandations	Réponse	Action	Responsabilité	Échéance
Élément 4 - Gérer la réception des demandes CIC devrait établir une stratégie afin d'améliorer la gestion de la réception des demandes de gens d'affaires immigrants.	CIC accepte cette recommandation et c'est pourquoi il a obtenu l'autorisation de plafonner la réception grâce à des instructions ministérielles (IM), qui ont été utilisées pour plafonner le nombre de demandes reçues dans le programme EN et le PII en 2011 et en 2012.	CIC envisagera aussi d'utiliser les autorisations établies dans les instructions ministérielles pour imposer des limites en deçà du maximum possible de 2 750 demandes dans les nouveaux programmes d'immigration de gens d'affaires afin d'harmoniser le nombre de demandes reçues avec les places disponibles dans le Plan annuel des niveaux d'immigration. CIC suivra en permanence le nombre de demandes reçues dans les programmes de visa pour démarrage d'entreprise et d'immigration de travailleurs autonomes afin de statuer sur la nécessité de prendre des mesures pour contrôler le nombre de demandes.	Direction générale de l'immigration et membres du Groupe de travail sur les instructions ministérielles	T4 2014-2015 T4 2014-2015
Élément 5 - Collecter les données nécessaires à l'appui des stratégies de mesure du rendement CIC devrait s'assurer de la disponibilité de données pertinentes à l'appui des stratégies de mesure du rendement.	Les programmes pilotes de cette nature prennent fin automatiquement après cinq ans s'ils ne sont pas pérennisés et incorporés dans le *Règlement*. Une SMR a été établie à l'égard du Programme de visa pour démarrage d'entreprise et sa mise en œuvre a commencé. Pour le programme pilote de CRII (et pour le programme pilote axé sur les compétences en affaires, s'il y a lieu), une stratégie de mesure du rendement (SMR) sera élaborée afin de faciliter la prise de décision sur la pertinence de le pérenniser.	Une SMR sera incorporée dans le programme pilote d'immigration des investisseurs et dans tout autre programme pilote relatif aux gens d'affaires. La SMR sera soumise au Comité directeur de la mesure du rendement (CDMR) afin d'obtenir son approbation et de garantir que des procédures de collecte de données sont mises en œuvre. Le programme pilote d'immigration des investisseurs sera évalué en accord avec la SMR trois ans après son lancement, en fonction de ses objectifs à court et à moyen terme. Le programme pilote de visa pour démarrage d'entreprise comporte une SMR qui permet d'évaluer le programme trois ans après son lancement. CIC a commencé à la mettre en œuvre, avec l'appui des partenaires du programme, en collectant des données qualitatives et quantitatives.	Direction générale de l'immigration/ Direction Générale de la Recherche et de l'évaluation/ Direction générale de la gestion du rendement des opérations	T3 2014-2015 T1 2018-2019 T2 2016-2017

1. Introduction

1.1. Objectif de l'évaluation

Le présent rapport contient les constatations issues de l'évaluation du Programme d'immigration des gens d'affaires (PIGA) fédéral,[5] et notamment de ses trois catégories : entrepreneurs (EN), travailleurs autonomes (TA) et investisseurs (IN). L'évaluation s'est déroulée de janvier à décembre 2013 conformément aux exigences prévues à l'article 42.1 de la *Loi sur la gestion des finances publiques* et à la *Politique sur l'évaluation du Conseil du Trésor* de 2009. L'évaluation a porté sur la pertinence, le rendement (efficacité, conception et exécution), l'efficience et la rentabilité du Programme d'immigration des gens d'affaires, conformément à la *Politique sur l'évaluation* et à la *Directive sur la fonction d'évaluation* du Conseil du Trésor.

Le rapport d'évaluation comporte sept sections principales :

- la section 1 présente l'objectif de l'évaluation et un profil du programme;
- la section 2 présente la méthodologie d'évaluation et en analyse les limites;
- la section 3 présente les constatations sur la pertinence;
- la section 4 présente les constatations sur les résultats de la gestion;
- la section 5 présente les constatations sur le rendement du programme;
- la section 6 présente les constatations sur l'efficience et l'économie;
- la section 7 présente les conclusions et les recommandations.

1.2. Profil du programme

Cette sous-section donne une vue d'ensemble du PIGA, notamment : ses objectifs; sa gouvernance; ses bénéficiaires; le nombre d'admissions; les caractéristiques des immigrants admis; et les coûts du programme de 2006-2007 à 2011-2012.

1.2.1. Description et objectifs du programme

Le PIGA est l'un des sept programmes d'immigration économique fédéraux[6] et il s'inscrit dans le premier objectif stratégique de CIC : mouvement migratoire de résidents permanents et temporaires qui renforce l'économie canadienne.[7] Il comporte trois catégories : entrepreneurs (EN), travailleurs autonomes (TA, ajoutée en 1978) et investisseurs (IN, ajoutée en 1986).

La *Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés* (*LIPR*) 2002 autorise l'immigration de gens d'affaires immigrants qui ont la capacité de se créer un emploi, d'investir dans des entreprises au Canada ou d'en lancer, ou encore de faire un investissement important aux fins d'initiatives de développement économique provinciales ou territoriales. Le paragraphe 12(2) de la *LIPR* prévoit que *la sélection des étrangers de la catégorie « immigration économique » se fait en fonction de leur capacité à réussir leur établissement économique au Canada* et les articles 88 à 109 du *Règlement sur l'immigration et la*

[5] Tout au long de l'évaluation, l'expression « Programme d'immigration des gens d'affaires » (ou PIGA) est employée pour désigner les volets fédéraux du programme seulement (ce qui exclut le Québec).

[6] La catégorie de l'immigration économique comprend la catégorie des travailleurs qualifiés (volet fédéral), la catégorie des travailleurs qualifiés (Québec), la catégorie des candidats des provinces, la catégorie de l'expérience canadienne, la catégorie des aides familiaux résidants, les programmes d'immigration de gens d'affaires fédéral et du Québec (catégorie des investisseurs, des entrepreneurs et des travailleurs autonomes). En avril 2013, CIC a lancé le Programme de visa pour démarrage d'entreprise dans le cadre du PIGA fédéral. Il s'agit d'un programme pilote qui durera cinq ans (www.cic.gc.ca/francais/immigrer/affaires/demarrage/index.asp).

[7] CIC, *Rapport ministériel sur le rendement*, pour la période se terminant le 31 mars 2012, p. 6.

protection des réfugiés (*RIPR*) établissent les critères de sélection des étrangers dans les trois catégories du PIGA. Le modèle logique du PIGA est présenté à l'annexe A.

Les résultats escomptés du programme sont les suivants : sélectionner et admettre des gens d'affaires immigrants susceptibles de s'établir économiquement au Canada, de créer de nouvelles possibilités d'emploi pour tous les Canadiens en lançant des entreprises et en permettant aux provinces d'investir davantage dans le développement économique; et partager les bénéfices découlant des activités de développement économique accrues à la grandeur du Canada.

Le PIGA comporte trois catégories :

Catégorie des immigrants entrepreneurs (EN) : La catégorie EN a pour objet d'attirer des gens d'affaires expérimentés qui deviendront propriétaires et gérants actifs d'une entreprise canadienne qui contribue à l'économie et à la création d'emplois. La catégorie EN a été mise en œuvre en 1978. Pour pouvoir immigrer en tant qu'entrepreneur, le demandeur doit posséder de l'expérience en affaires et un avoir net personnel minimum. Les entrepreneurs obtiennent la résidence permanente conditionnelle et doivent remplir des conditions après leur arrivée pour maintenir leur statut de résident permanent (RP) (tableau 1.1). Au cours de la période à l'étude (de 2007 à 2011), CIC a suivi les entrepreneurs pendant trois ans après qu'ils soient devenus résidents permanents afin de confirmer qu'ils ont respecté les conditions après leur arrivée. CIC a cessé d'accepter des demandes pour la catégorie EN le 1er juillet 2011.

Catégorie des immigrants travailleurs autonomes (TA) : La catégorie TA a pour objet d'attirer des travailleurs autonomes qui ont l'intention et la capacité de se créer un emploi au Canada. La catégorie des TA a été mise en œuvre en 1978. Pour avoir le droit d'immigrer en tant que travailleur autonome, le demandeur doit posséder au moins deux ans d'expérience dans l'une des catégories suivantes : travail autonome dans le domaine de la culture ou du sport ou participation à des activités culturelles ou sportives de niveau international; ou expérience en gestion de ferme (tableau 1.1). Les travailleurs autonomes doivent apporter une contribution importante à certaines activités économiques au Canada (c'est-à-dire à la vie culturelle ou sportive du Canada ou avoir l'intention d'être travailleur autonome dans le domaine de la gestion de ferme au Canada). Les immigrants de la catégorie des TA ne sont pas assujettis à des conditions après leur arrivée et ne font pas l'objet d'un suivi au Canada.

Catégorie des immigrants investisseurs (IN) : La catégorie IN a pour objet d'attirer des gens d'affaires d'expérience et des capitaux au Canada. La catégorie IN a été instaurée en 1986; elle a ensuite été remodelée le 1er avril 1999 par la voie de modifications réglementaires pour en faire le modèle de programme actuel. Pour être admissible à la catégorie des investisseurs, le demandeur doit avoir de l'expérience en affaires, disposer d'un avoir net minimum et faire un investissement ponctuel dans l'économie canadienne (tableau 1.1). L'investissement en question est versé au gouvernement du Canada et redistribué aux provinces et territoires participants aux fins du développement de leur économie.[8] Le *RIPR* prévoit que les fonds du Programme d'immigration des investisseurs (PII) doivent servir à créer ou conserver des emplois au Canada qui favorisent le développement d'une économie forte et viable. Le placement des investisseurs est remboursable intégralement, sans intérêt, après cinq ans. Il n'y a aucune attente particulière à l'égard des IN après leur admission et ils ne font pas l'objet d'un suivi une fois au Canada.

[8] Les provinces et territoires participants sont : Nouvelle-Écosse, Île-du-Prince-Édouard, Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve-et-Labrador, Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Colombie-Britannique et Territoires du Nord-Ouest.

La catégorie IN a été modifiée le 1er décembre 2010 lorsque le placement exigé et le seuil de l'avoir net exigé ont été doublés pour passer respectivement à 800 000 dollars et 1,6 million de dollars. Afin d'être en mesure de gérer l'accumulation de demandes en attente de traitement, le 1er juillet 2011, CIC a limité à 700 le nombre de nouvelles demandes pouvant être soumises chaque année.[9] Depuis le 1er juillet 2012, CIC n'accepte plus de demandes au titre de la catégorie IN (volet fédéral) afin de se concentrer, pendant la révision du Programme, sur le traitement des demandes en attente.

Mise à jour au mois de mars 2014 : Bien que l'évaluation porte sur la période de 2007 à 2011, d'importantes modifications ont été apportées au programme pendant l'évaluation. Ces modifications n'ont pas été prises en compte dans la collecte de données. Dans le Plan d'action économique 2014 présenté le 11 février 2014, on annonçait la fin des programmes fédéraux d'immigration des investisseurs et des entrepreneurs et l'élimination des demandes en attente connexes. Des entrepreneurs peuvent encore présenter une demande d'immigration au Canada dans le cadre du programme pilote de visa pour démarrage d'entreprise. Un autre programme pilote sera aussi lancé pour tester une nouvelle approche du recrutement d'investisseurs immigrants. La collecte de données a été achevée avant l'annonce de la fin des programmes et la rédaction du rapport de l'évaluation était déjà avancée.

Critères d'admissibilité et de sélection du PIGA

Les critères d'admissibilité et de sélection applicables aux trois catégories du PIGA sont définis dans les articles 88 à 109 de la *LIPR* et résumés dans le tableau 1.1.

Les dossiers des demandeurs qui remplissent les critères d'admissibilité sont évalués et cotés en fonction des éléments suivants : (i) expérience en affaires pour les entrepreneurs et les investisseurs ou participation/expérience antérieure dans des activités culturelles ou sportives ou à la gestion de ferme pour les travailleurs autonomes; (ii) études; (iii) maîtrise des langues officielles; (iv) âge; et (v) faculté d'adaptation. Les candidats doivent obtenir au moins 35 points sur 100 selon la norme établie le 28 juin 2002. La grille de sélection est reproduite dans les annexes techniques.

Le ministre de la Citoyenneté, de l'Immigration et du Multiculturalisme peut modifier la note de passage afin de tenir compte de changements touchant la politique gouvernementale ou le marché du travail canadien et de l'évolution de la société et de l'économie de façon plus générale. Des rajustements peuvent aussi être apportés en fonction de besoins opérationnels.

[9] Au 4 février 2014, CIC avait 24 967 demandes en attente dans le cadre du PIGA fédéral, ce qui représente 82 832 personnes.

Tableau 1.1 : Résumé des critères applicables aux catégories du PIGA

	Programme d'immigration des gens d'affaires (PIGA)		
Critères d'admissibilité et de sélection	Catégorie des entrepreneurs (EN)	Catégorie des travailleurs autonomes (TA)	Catégorie des investisseurs (IN)
Expérience	Expérience en affaires : au moins deux ans au cours des cinq ans précédant la demande; gestion et contrôle d'un pourcentage des capitaux propres d'une entreprise admissible.	Expérience pertinente, participation antérieure ou travail autonome dans le domaine culturel ou sportif ou expérience de la gestion de ferme pour un minimum de deux ans au cours des cinq ans précédant la demande.	Expérience en affaires : au moins deux ans au cours des cinq ans précédant la demande; gestion et contrôle d'un pourcentage des capitaux propres d'une entreprise admissible OU avoir géré au moins cinq employés ou ETP par an dans une entreprise.
Avoir net personnel minimum	300 000 $ (obtenus légalement)	Aucune exigence	1 600 000 $ * (obtenus légalement)
Investissement minimum au Canada	Aucune exigence	Aucune exigence	800 000 $* (placement ponctuel, remboursable sans intérêt)
Intentions après l'arrivée et capacité	Intention de posséder et de gérer activement une entreprise au Canada qui contribue à l'économie et crée de l'emploi.	Intention de se créer un emploi dans le domaine culturel ou sportif ou d'acheter et de gérer une ferme	Aucune exigence
Critères de sélection (pointage) • Expérience (en affaires pour la catégorie EN et IN ou de travail autonome pour la catégorie TA) (35 points) • Études (25 points) • Langues officielles (24 points) • Âge (10 points) • Faculté d'adaptation (6 points)	Minimum de 35 points (sur 100) sur la grille de sélection	Minimum de 35 points (sur 100) sur la grille de sélection	Minimum de 35 points (sur 100) sur la grille de sélection
Critères d'admissibilité à l'égard de l'état de santé, de la criminalité ou de la sécurité	Oui	Oui	Oui
Visa octroyé	Résidence permanente conditionnelle	Résidence permanente	Résidence permanente

	Programme d'immigration des gens d'affaires (PIGA)		
Critères d'admissibilité et de sélection	Catégorie des entrepreneurs (EN)	Catégorie des travailleurs autonomes (TA)	Catégorie des investisseurs (IN)
Conditions après l'arrivée au Canada	Pendant au moins un an au cours des trois ans suivant l'obtention de la résidence permanente, l'immigrant doit : (i) contrôler au moins le tiers des capitaux propres d'une entreprise canadienne admissible; (ii) gérer activement l'entreprise; (iii) créer au moins un emploi (ETP) dans l'entreprise pour un citoyen ou un RP canadien (excluant l'entrepreneur lui-même ou les membres de sa famille)	Aucune condition	Aucune condition
Suivi exercé par CIC jusqu'à la levée des conditions assorties au visa ou la prise de mesures d'exécution	Oui, jusqu'en 2012, les EN étaient suivis pendant trois ans après leur arrivée.	s.o.	s.o.

* Ces montants s'appliquent aux demandeurs de la catégorie IN ayant soumis une demande après le 1er décembre 2010. Avant cette date, les montants étaient de 800 000 $ d'avoir net personnel et de 400 000 $ de capitaux d'investissement.
Source : Documentation du programme de CIC.

1.2.2. Gouvernance

Le ministre de la Citoyenneté, de l'Immigration et du Multiculturalisme a la responsabilité législative et réglementaire en matière d'immigration.[10] Il lui incombe également d'approuver les fonds provinciaux dans la catégorie des immigrants investisseurs et il a le pouvoir de suspendre ou de lever une suspension ou de révoquer l'approbation d'un fonds provincial conformément au *Règlement*. Le sous-ministre assume la responsabilité générale de la gestion ministérielle du PIGA.

La Direction générale de l'immigration, relevant du Secteur des politiques stratégiques et de programmes de CIC, est chargée d'élaborer et d'interpréter les politiques du PIGA. Il revient à la Direction générale des communications de mettre à jour les renseignements concernant le PIGA dans le site Web du Ministère. La Direction générale de la gestion opérationnelle et de la coordination (DGGOC) est chargée de guider les agents sur le terrain et de mettre à jour les guides opérationnels relatifs au traitement des demandes. La Région internationale (RI) assume la responsabilité opérationnelle directe de la mise en application des dispositions réglementaires régissant le PIGA.

La sélection des gens d'affaires immigrants incombe aux agents des visas de CIC affectés à divers endroits dans le monde. Jusqu'en 2012, les bureaux intérieurs de CIC étaient chargés de garder le contact avec les entrepreneurs et de surveiller le respect des conditions liées à leur statut de résident permanent, avant que CIC décide de cesser le suivi au terme de l'Examen stratégique du Ministère.

[10] Le mandat de CIC (et du ministre) découle de la compétence partagée prévue à l'article 95 de la *Loi constitutionnelle de 1867*; de la *Loi sur la citoyenneté* et de la *Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés*.

En vertu de l'*Accord Canada-Québec*, le Québec assume la responsabilité de la sélection des immigrants de la catégorie économique, notamment les gens d'affaires immigrants, qui désirent s'installer dans cette province. Le gouvernement fédéral conserve la responsabilité de l'évaluation de l'admissibilité. Le Québec est responsable de la sélection et de la prestation des services d'établissement et d'intégration à tous les immigrants vivant dans la province. En outre, le Québec gère les fonds de placement générés par les IN qu'il sélectionne.

1.2.3. Bénéficiaires

Les bénéficiaires du PIGA sont des étrangers qui présentent une demande d'admission au Canada dans l'une des trois catégories en vue de s'établir économiquement au Canada. Il est prévu que les provinces bénéficient de l'utilisation du PII aux fins du développement de leur économie. Il est prévu que les Canadiens bénéficient des résultats économiques découlant de l'activité commerciale accrue, notamment sur le plan de la création d'emploi.

1.2.4. Nombre d'admissions dans le cadre du PIGA

Le nombre de gens d'affaires immigrants admis au Canada chaque année est fondé sur les niveaux annuels établis pour le PIGA dans le *Rapport annuel au Parlement sur l'immigration* du Ministère. Il est question des cibles en matière d'immigration dans les sections 3 et 4 du rapport.

De 2007 à 2011, 12 402 demandeurs principaux (DP) ont été admis au Canada dans le cadre du PIGA, soit une moyenne annuelle de 2 480 DP (tableau 1.2). Au cours de cette période, 12,6 % des gens d'affaires immigrants appartenaient à la catégorie EN, 5,3 % à la catégorie TA et 82,1 % à la catégorie IN.

Tableau 1.2 : Nombre de gens d'affaires immigrants admis selon la catégorie et l'année, de 2007 à 2011 (demandeurs principaux)

Année civile	EN	TA	IN	Gens d'affaires immigrants - fédéral
2007	497 (22,8 %)	166 (7,6 %)	1 514 (69,5 %)	2 177 (100 %)
2008	396 (13,9 %)	138 (4,8 %)	2 320 (81,3 %)	2 854 (100 %)
2009	307 (11,3 %)	136 (5 %)	2 277 (83,7 %)	2 720 (100 %)
2010	226 (8,3 %)	133 (4,9 %)	2 361 (86,8 %)	2 720 (100 %)
2011	139 (7,2 %)	84 (4,4 %)	1 708 (88,5 %)	1 931 (100 %)
Totaux	**1 565**	**657**	**10 180**	**12 402**
% du PIGA	**12,6 %**	**5,3 %**	**82,1 %**	**100 %**

Source : SMGC et SSOBL.

Les admissions dans le cadre du PIGA sont demeurées relativement constantes au fil des ans, mais la part des gens d'affaires immigrants admis dans chacune des trois catégories a varié au cours de la période de cinq ans à l'étude. La proportion des immigrants du PIGA appartenant à la catégorie EN a diminué, passant de 22,8 % en 2007 à 7,2 % en 2011, tout comme la catégorie TA, qui

représentait 7,6 % en 2007 et 4,4 % en 2011. Dans la même période, la proportion des immigrants appartenant à la catégorie IN a augmenté, passant de 69,5 % en 2007 à 88,5 % en 2011.

1.2.5. Caractéristiques des immigrants du PIGA

Le tableau 1.3 résume les caractéristiques sociodémographiques des gens d'affaires immigrants arrivés au Canada de 2007 à 2011 et leur province de destination. Il fournit aussi une comparaison des gens d'affaires immigrants avec les immigrants admis dans d'autres catégories d'immigration économique (TQF et CP).

Les données administratives révèlent que les **immigrants entrepreneurs** ont tendance à être mariés (91,5 %) et âgés de 45 à 65 ans à l'admission (62,9 %). En outre, 34 % ont moins de 13 ans de scolarité et 31,6 % disent ne connaître ni le français ni l'anglais au moment de leur admission. Bien que, dans une forte proportion, leur dernier pays de résidence permanente soit situé dans la région comprenant l'Asie, l'Australie et le Pacifique (47,9 %), les EN proviennent d'un plus vaste éventail de pays que les immigrants investisseurs. De plus, les EN sont plus nombreux à vouloir s'établir en Ontario (60,4 %) ou en Colombie-Britannique (32,8 %) que partout ailleurs au Canada.

Les **immigrants travailleurs autonomes** comprennent une plus forte proportion de célibataires (19,2 %) et d'une tranche d'âge plus jeune (de 25 à 44 ans dans une proportion de 47,4 %) comparativement aux autres catégories de gens d'affaires immigrants. Par ailleurs, 21,3 % ont moins de 13 ans de scolarité et 21 % disent ne connaître ni le français ni l'anglais au moment de leur admission. Les TA proviennent d'un plus vaste éventail de pays que les membres des autres catégories de gens d'affaires immigrants. Ainsi, 30,8 % ont comme dernier pays de résidence permanente un pays européen (y compris le Royaume-Uni) et 14,9 %, les États-Unis. Ils comptent s'installer dans des proportions à peu près égales en Ontario (46,6 %) et en Colombie-Britannique (41,1 %), mais certains TA immigrants ont l'intention de s'installer dans d'autres provinces.

Les **immigrants investisseurs** sont surtout mariés (94,2 %) et âgés de 45 à 65 ans (52,6 %). Par ailleurs, 29,2 % d'entre eux ont moins de 13 ans de scolarité et 65,9 % disent ne connaître ni le français ni l'anglais au moment de leur admission. La plupart de ces immigrants (86,8 %) avaient pour dernier pays de résidence permanente un pays de la région comprenant l'Asie, l'Australie et le Pacifique. Ils sont plus nombreux à vouloir s'établir en Colombie-Britannique (64,2 %), tandis que la plupart des autres IN comptent s'établir en Ontario (32,2 %).

Les profils des trois catégories du PIGA présentent certaines similitudes et des différences importantes. Ainsi, les EN et les IN se ressemblent sur le plan de leur situation matrimoniale, de leur âge et de leurs études, mais diffèrent en ce qui concerne la région du monde où se situe leur dernier pays de résidence permanente. En outre, les IN étaient beaucoup plus susceptibles de déclarer ne connaître ni le français ni l'anglais au moment de leur admission. Ils se différenciaient aussi en ce qui concerne leur province de destination, les EN étant plus nombreux à vouloir s'établir en Ontario, tandis que les IN étaient plus nombreux à vouloir s'établir en Colombie-Britannique.

La catégorie des TA se démarquait nettement des deux autres catégories. Les TA ont tendance à être plus jeunes et à être légèrement plus scolarisés. Par ailleurs, à leur admission, ils sont proportionnellement plus nombreux à connaître le français ou l'anglais. Ils ont aussi tendance à provenir d'un éventail beaucoup plus vaste de pays, surtout d'Europe et des États-Unis, et ils se répartissent plus également à la grandeur du Canada que les immigrants des deux autres catégories.

Tableau 1.3 : Caractéristiques des immigrants du PIGA, du PTQF et du PCP, de 2007 à 2011 (demandeurs principaux)

Caractéristique à l'admission	Groupes	EN	TA	IN	Gens d'affaires immigrants - fédéral	TQF	CP
Sexe	Hommes	86,1%	75,3%	82,5%	82,5%	65,8%	70,4%
	Femmes	13,9%	24,7%	17,5%	17,5%	34,2%	29,6%
	Total	**1 565**	**657**	**10 180**	**12 402**	**131 059**	**55 475**
Âge	18-24	0,1%	1,5%	0,2%	0,3%	1,0%	4,3%
	25-44	34,5%	47,3%	46,1%	44,7%	81,9%	77,3%
	45-64	62,9%	47,0%	52,6%	53,6%	17,0%	18,2%
	65+	2,4%	4,1%	1,0%	1,3%	0,1%	0,1%
	Total	**1 565**	**657**	**10 180**	**12 402**	**131 059**	**55 475**
Situation matrimoniale	Marié (union de fait)	91,5%	75,3%	94,2%	92,9%	66,6%	62,6%
	Séparé, divorcé, veuf	3,1%	5,5%	3,2%	3,3%	2,5%	2,9%
	Célibataire	5,4%	19,2%	2,6%	3,9%	31,0%	34,4%
	Total	**1 565**	**657**	**10 180**	**12 402**	**131 057**	**55 475**
Études	0 à 9 ans de scolarité	9,3%	6,1%	9,3%	9,1%	5,1%	3,4%
	10 à 12 ans de scolarité	24,7%	15,2%	19,9%	20,2%	0,3%	12,0%
	13 ans et plus de scolarité	6,8%	8,7%	4,9%	5,3%	1,3%	3,6%
	Certificat professionnel	7,9%	9,7%	6,3%	6,7%	1,8%	12,8%
	Diplôme non universitaire	17,3%	16,7%	22,9%	21,9%	7,8%	16,8%
	Baccalauréat	26,1%	29,2%	26,1%	26,3%	42,0%	40,3%
	Maîtrise	6,4%	12,3%	9,0%	8,8%	35,2%	8,6%
	Doctorat	1,5%	2,0%	1,6%	1,6%	6,6%	2,5%
	Total	**1 565**	**657**	**10 180**	**12 402**	**131 059**	**55 475**
Langues officielles	Anglais	65,2%	71,1%	33,1%	39,1%	82,6%	84,1%
	Français	0,3%	0,5%	0,1%	0,1%	0,8%	0,3%
	Les deux	3,0%	7,5%	0,9%	1,5%	9,5%	3,9%
	Ni l'une ni l'autre	31,6%	21,0%	65,9%	59,2%	7,1%	11,8%
	Total	**1 565**	**657**	**10 180**	**12 402**	**131 059**	**55 475**
Dernier pays de résidence permanente, région du monde	Asie, Australie, Pacifique	47,9%	42,0%	86,8%	79,5%	53,6%	62,1%
	Afrique et Moyen-Orient	33,5%	8,8%	9,8%	12,8%	20,8%	9,6%
	Amérique latine	3,5%	3,5%	0,6%	1,2%	6,6%	5,5%
	États-Unis	4,0%	14,9%	0,4%	1,7%	2,7%	2,6%
	Europe (sauf le Royaume-Uni)	7,5%	19,8%	1,3%	3,1%	10,5%	13,7%

Caractéristique à l'admission	Groupes	EN	TA	IN	Gens d'affaires immigrants - fédéral	TQF	CP
	Royaume-Uni	3,6 %	11 %	1 %	1,8 %	5,8 %	6,6 %
	Total	**1 565**	**657**	**10 180**	**12 402**	**131 059**	**55 475**
Province de destination	Atlantique	1,4 %	2 %	0,9 %	1 %	1,8 %	11,4 %
	Ontario	60,4 %	46,6 %	32,2 %	36,5 %	63,6 %	4,1 %
	Manitoba	0,1 %	2,1 %	0,2 %	0,3 %	0,9 %	33,1 %
	Saskatchewan	0,3 %	0,6 %	0,2 %	0,2 %	0,8 %	15,2 %
	Alberta	5 %	7 %	2,2 %	2,8 %	12,8 %	19 %
	Colombie-Britannique	32,8 %	41,1 %	64,2 %	59 %	20 %	16,7 %
	Territoires	0 %	0,6 %	0 %	0 %	0,1 %	0,6 %
	Total	**1 565**	**657**	**10 180**	**12 402**	**131 022**	**55 474**

Note : Les chiffres ayant été arrondis, le total peut ne pas correspondre à 100 %.
Source : SMGC et SSOBL.

Des différences importantes ressortent de la comparaison des profils sociodémographiques des immigrants admis soit dans le cadre du PIGA, soit dans le cadre du Programme des travailleurs qualifiés (volet fédéral, ou PTQF) ou du Programme des candidats des provinces (PCP).

- Les gens d'affaires immigrants ont tendance à être plus âgés que les TQF et les CP, plus de la moitié d'entre eux (53,6 %) étant âgés de 45 à 64 ans à l'admission, tandis que 81,9 % des TQF et 77,3 % des CP sont âgés de 25 à 44 ans.
- Les gens d'affaires immigrants sont surtout des hommes (il n'y a que 17,5 % de femmes, comparativement à 34,2 % dans le PTQF et à 29,6 % dans le PCP) et ils proviennent d'un éventail plus restreint de régions du monde, 79,5 % d'entre eux provenant de la région comprenant l'Asie, l'Australasie et le Pacifique, comparativement à 53,6 % des TQF et 62,1 % des CP qui proviennent de cette région.
- Les gens d'affaires immigrants sont aussi moins scolarisés, seulement 36,7 % d'entre eux ayant achevé un programme d'études universitaires, comparativement à 83,8 % des TQF et 51,4 % des CP. Tandis que 29,3 % des gens d'affaires immigrants ont moins de 13 ans de scolarité, c'est le cas de seulement 5,4 % des TQF et de 15,4 % des CP.
- Enfin, les gens d'affaires immigrants connaissent moins bien les langues officielles du Canada, 59,2 % d'entre eux disant ne connaître ni le français ni l'anglais à l'admission, contre seulement 7,1 % des TQF et 11,8 % des CP.

Les immigrants du PIGA arrivés en Canada entre 2007 et 2011 disaient avoir acquis une expérience en affaires considérable avant leur arrivée au Canada. D'après les données du sondage sur le PIGA réalisé aux fins de l'évaluation, les gens d'affaires immigrants ont fait état en moyenne de 15,2 ans d'expérience pertinente avant leur arrivée au Canada. Des différences significatives du point de vue statistique ont été constatées à l'égard des années d'expérience déclarées dans les trois catégories du PIGA. En moyenne, les EN avaient 17,6 ans d'expérience en affaires, par rapport à 14,4 ans pour les IN, tandis que les TA possédaient 21,4 ans d'expérience dans leur domaine.

Beaucoup d'EN et d'IN ont déclaré avoir possédé plusieurs entreprises avant de venir au Canada, soit en moyenne 2,7 et 2 entreprises, respectivement. Les entreprises précédentes des EN se répartissent dans les catégories suivantes : commerce de détail (27,9 %), commerce de gros (25 %), fabrication (20,6 %) et construction (15,1 %). Le tiers (33,3 %) des EN et le quart (25,1 %) des IN ont déclaré jouer encore un rôle dans au moins une entreprise à l'étranger à l'époque du sondage.

En présentant une demande d'immigration dans le cadre du PIGA, de nombreux TA (61,8 %) ont exprimé l'intention d'exercer des activités culturelles au Canada, dans la plupart des cas dans le domaine artistique, tandis que 31,1 % ont exprimé l'intention de pratiquer l'agriculture et 7,1 %, des activités sportives.

1.2.6. Coûts du PIGA, de 2006-2007 à 2011-2012

Le tableau 1.4 présente les coûts annuels du PIGA selon l'exercice. Ces chiffres comprennent les coûts supportés par le gouvernement fédéral pour traiter les demandes présentées dans le cadre des volets fédéral et québécois du PIGA. Les données financières ne permettent pas de départager les coûts fédéraux du volet fédéral et du volet québécois du PIGA. Les coûts fédéraux liés au traitement des demandes présentées dans le cadre du PIGA du Québec ne comprennent que les coûts engagés pour évaluer l'admissibilité et pour délivrer les visas. Les coûts engagés par le Québec en vue de délivrer un certificat de sélection pour les candidats au PIGA du Québec sont exclus puisqu'ils se rapportent à une partie du traitement qui ne relève pas du CIC. Par conséquent, les coûts fédéraux comprennent les coûts totaux liés au PIGA fédéral ainsi que les coûts engagés par CIC aux fins du traitement de l'admissibilité et de la délivrance des visas pour le PIGA du Québec.

Tableau 1.4 : Totaux des coûts fédéraux annuels à l'égard du PIGA (volet fédéral et volet du Québec) selon l'exercice (en millions)

PIGA	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	Moyenne annuelle
EN	7,14 $	6,05 $	n.d.	4,20 $	3,66 $	5,08 $	5,23 $
TA	0,90 $	0,73 $	n.d.	0,84 $	0,51 $	1,22 $	0,84 $
IN	5,21 $	5,97 $	n.d.	12,63 $	6,68 $	6,92 $	7,48 $
Total du PIGA	**13,25 $**	**12,75 $**	**n.d.**	**17,67 $**	**10,85 $**	**13,22 $**	**13,55 $**

n.d. = Non disponible.
Source : Modèle de gestion des coûts de CIC

Ces données révèlent que les coûts fédéraux annuels liés au PIGA ont varié de 10,85 M$ à 17,67 M$ par exercice financier au cours de la période à l'étude, soit une moyenne annuelle de 13,57 M$ (exclusion faite de l'exercice 2008-2009 pour lequel aucune donnée n'est disponible puisqu'il n'y a pas eu d'exercice de gestion des coûts cette année-là). Les coûts de 2006-2007 à 2011-2012 se ventilent comme suit : 56,6 % pour la catégorie IN, 39,5 % pour la catégorie EN et 6,3 % pour la catégorie TA. Une analyse plus poussée des coûts du PIGA est présentée à la section 6, où il sera question de rentabilité et d'efficacité.

2. Méthodologie

2.1. Enjeux et questions de l'évaluation

L'évaluation analyse la mesure dans laquelle les résultats immédiats et intermédiaires de ce programme ont été atteints. Les questions abordées au cours de l'évaluation ont été élaborées afin d'établir la mesure dans laquelle le programme produit les résultats escomptés.

Le premier résultat immédiat du PIGA est la disponibilité d'un processus de sélection cohérent, objectif et efficient. Ensuite, l'admission d'immigrants entrepreneurs doit contribuer au lancement d'entreprises ainsi qu'à la création et au maintien d'emplois conformément aux conditions applicables à cette catégorie d'immigration économique. Enfin, les placements des investisseurs doivent générer des investissements provinciaux supplémentaires dans le développement économique.

On s'attend à ce que les trois résultats immédiats susmentionnés engendrent les résultats intermédiaires ci-dessous à plus long terme :

- les immigrants sélectionnés et admis des catégories des gens d'affaires immigrants s'établissent économiquement au Canada;
- de nouvelles possibilités d'emploi pour tous les Canadiens;
- les bénéfices découlant des activités de développement économique accrues sont partagés à la grandeur du Canada.

À terme, le PIGA devrait contribuer à la migration de résidents permanents qui renforce l'économie canadienne.

Suivent les enjeux et questions abordés au cours de l'évaluation.

Pertinence

1) Existe-t-il toujours un besoin envers le Programme d'immigration des gens d'affaires?
2) Le Programme d'immigration des gens d'affaires correspond-il aux priorités du Ministère et du gouvernement dans son ensemble?
3) Le Programme d'immigration des gens d'affaires s'harmonise-t-il aux rôles et aux responsabilités du gouvernement fédéral?

Rendement du programme – résultats en matière de gestion

4) Les directives et les conseils stratégiques permettent-ils d'assurer une mise en œuvre efficace du programme?
5) Les décisions de sélection du Programme d'immigration des gens d'affaires ont-elles été opportunes, uniformes et objectives?
6) Dans quelle mesure le suivi continu des conditions de la catégorie des immigrants entrepreneurs a-t-il été efficace?

Rendement du programme – résultats du programme

7) La catégorie des immigrants entrepreneurs a-t-elle contribué à la création de nouvelles entreprises ou à l'acquisition d'entreprises existantes et à la création d'emplois?

8) Dans quelle mesure les gens d'affaires immigrants s'établissent-ils économiquement?

9) Dans quelle mesure les avantages économiques de l'immigration des gens d'affaires sont-ils partagés dans l'ensemble du Canada (l'ensemble du PIGA) et dans les provinces participantes (les investisseurs uniquement)?

10) Y a-t-il eu des répercussions imprévues associées au PIGA?

Rendement du programme : efficience et économie

11) Les critères de sélection du PIGA sont-ils efficaces pour repérer les demandeurs qui s'établiront économiquement?[11] Y a-t-il d'autres facteurs de sélection qui pourraient permettre d'atteindre les objectifs plus efficacement?

12) Dans quelle mesure l'approche actuelle pour sélectionner les gens d'affaires immigrants est-elle rentable?

Les indicateurs de rendement ont été établis pour chacune des questions de l'évaluation. Ils sont présentés à l'annexe B, Enjeux, questions et indicateurs de l'évaluation.

2.2. Portée de l'évaluation

L'évaluation a porté sur l'exécution du PIGA de 2007 à 2011 de même que sur le rendement du programme au cours de la même période.

Des données administratives sont devenues disponibles au-delà de 2011 alors que la collecte de données aux fins de l'évaluation était achevée; toutefois, 2011 est la dernière année pour laquelle les données administratives ont été prises en compte dans le cadre de cette évaluation. L'ajout de données au-delà de 2011 a été envisagé, mais l'échéancier de l'évaluation n'a pas permis de le faire. L'emploi des données disponibles jusqu'à 2011 cadre aussi avec la période de référence couverte par les autres méthodes (par exemple les entrevues auprès d'informateurs clés, les études de cas et le sondage).

Il convient de souligner qu'en vertu de l'Accord Canada-Québec, la province du Québec est seule responsable de ses programmes de sélection. Ainsi, les demandes soumises par des gens d'affaires immigrants sélectionnés par le Québec seraient traitées dans le cadre du Programme d'immigration des gens d'affaires du Québec (PIGAQ). La présente évaluation exclut les gens d'affaires immigrants qui détenaient un certificat de sélection du Québec (CSQ) et n'inclut que les gens d'affaires immigrants admis dans le cadre du PIGA fédéral et comptant s'établir dans une autre province ou un autre territoire que le Québec.

2.3. Méthodes de collecte des données

Les questions d'évaluation et les indicateurs de rendement ont été analysés à l'aide de plusieurs sources de données, ceci afin de rassembler des données qualitatives et quantitatives provenant d'un vaste éventail de points de vue, notamment celui des gestionnaires, des partenaires et des clients du programme.

[11] Comme il en a été question dans la section portant sur les limites, en raison de problèmes d'homogénéité des renseignements relatifs aux critères de sélection cotés dans le STIDI et le SMGC, cette information n'a pu être utilisée pour obtenir une description du pointage que les gens d'affaires immigrants ont obtenu sur la grille de sélection et, ainsi, examiner les critères de sélection qui expliqueraient mieux le rendement économique.

L'approche misant sur plusieurs sources de données a comporté six méthodes. Les données et les renseignements recueillis ont été incorporés dans une matrice de données probantes qui a permis de trianguler les renseignements en prenant en compte différentes sources de données. C'est sur cette base que les constatations principales, les conclusions et les recommandations ont été formulées.

L'évaluation a été menée selon une démarche approche hybride dans laquelle la Direction générale de la recherche et de l'évaluation de Citoyenneté et Immigration Canada (CIC) et des experts-conseils indépendants ont exécuté de concert toutes les phases de l'évaluation.

L'évaluation était fondée sur les six sources de données suivantes : revue de la littérature et examen des documents, entrevues auprès d'informateurs clés, études de cas sur place, sondage téléphonique, analyse de données administratives et analyse du rapport coût-efficacité.

2.3.1. Revue de la littérature et examen des documents

Un examen combiné de la littérature et de documents a fourni des renseignements généraux et une mise en contexte et a guidé l'appréciation de la pertinence et du rendement du PIGA. Les documents de politiques et de programmes fédéraux pertinents se rapportant au PIGA ont été pris en compte, ainsi que des rapports et des articles de recherche publiés au Canada et à l'étranger sur les programmes d'immigration de gens d'affaires. Des programmes étrangers ont été inclus dans l'examen. La bibliographie des documents cités est fournie dans les annexes techniques.

2.3.2. Entrevues auprès d'informateurs clés

Trente-neuf entrevues auprès d'informateurs clés (EIC) ont été menées, en personne et par téléphone, afin d'obtenir les impressions de groupes d'intervenants clés sur la pertinence, la conception, la mise en œuvre et le rendement du PIGA. Le tableau ci-dessous montre le nombre d'entrevues selon le type. Le guide d'entrevue auprès des informateurs clés est présenté dans les annexes techniques.

Tableau 2.1 : Sommaire des entrevues réalisées

Groupes	Nombre d'entrevues
AC de CIC	8
Régions de CIC	3
Représentants des provinces et des territoires	8
Facilitateurs d'institutions financières	10
Conseillers en immigration	6
Représentants d'autres pays	4
Total	**39**

2.3.3. Études de cas sur place

Des études de cas ont été effectuées sur place dans des bureaux canadiens des visas à l'étranger (BCVE) afin d'interviewer des membres du personnel au fait d'enjeux propres au contexte opérationnel et international. Trois études de cas ont été effectuées sur place dans des BCVE à Londres, Paris et Hong Kong. Ces BCVE ont été sélectionnés pour garantir que l'évaluation ait

accès à une bonne représentation des différents BCVE qui exécutent le PIGA à la grandeur du réseau de CIC (c'est-à-dire des bureaux dans lesquels le PIGA représente une petite et une grande part de la charge de travail), mais représentant tout de même une part importante des demandes traitées. Deux des BCVE visités recevaient un nombre considérable de demandes dans le cadre du PIGA et l'autre, un faible volume de demandes. Ainsi, une perspective équilibrée du contexte opérationnel a été obtenue. Le Guide d'entrevue aux fins de l'étude de cas est présenté dans les annexes techniques.

L'échelle présentée dans le tableau ci-dessous est utilisée lorsque des données qualitatives sont présentées dans le rapport.

Tableau 2.2 : Échelle d'analyse des données recueillies lors des entrevues

Descripteur	Sens
Tous	100 % des répondants
La majorité/la plupart	Au moins 75 %, mais moins de 100 % des répondants
Beaucoup	Au moins 50 %, mais moins de 75 % des répondants
Certains	Au moins 25 %, mais moins de 50 % des répondants
Quelques	Au moins deux, mais moins de 25 % des répondants

2.3.4. Sondage téléphonique

Un sondage téléphonique a été effectué auprès d'immigrants admis au Canada dans le cadre du PIGA entre 2007 et 2011 afin d'obtenir des renseignements sur ce qu'ils ont vécu dans le cadre de leur demande et sur leur établissement économique au Canada. Deux envois postaux ont été adressés à 12 364 des 12 402 immigrants admis dans le cadre du PIGA pour qui une adresse complète était disponible afin d'obtenir leur consentement éclairé à participer au sondage téléphonique. Ainsi, 1 042 consentements ont été obtenus, soit 8,4 % de la population contactée. De ce nombre, 877 immigrants ont été interviewés, ce qui donne une marge d'erreur de ± 3,2 % à un niveau de confiance de 95 % à l'égard des données collectées au moyen du sondage. Le nombre d'immigrants sondés correspond à 84,2 % de ceux qui ont donné leur consentement écrit au sondage et à 7,1 % de la population totale contactée. Le sondage a été réalisé dans sept langues (anglais, français, mandarin, cantonais, farsi, coréen et japonais). Le questionnaire de sondage sur le PIGA est présenté dans les annexes techniques. Tel que présenté plus en détail dans la section intitulée « Limites » du présent rapport (voir la section 2.4), les résultats du sondage ont été pondérés afin d'assurer une représentation appropriée de la population des gens d'affaires immigrants de façon à ce que les résultats du sondage puissent être utilisés avec confiance.

2.3.5. Analyse des données administratives

Une analyse des données administratives des bases de données du gouvernement du Canada (GC) disponibles a fourni des renseignements sur le traitement des demandes, les caractéristiques des immigrants admis et les résultats économiques des immigrants. Ces bases de données comprennent le Système mondial de gestion des cas (SMGC), le Système de traitement informatisé des dossiers d'immigration (STIDI) et le Système de soutien des opérations des bureaux locaux (SSOBL) qui a fourni des renseignements sur les demandes et les admissions dans le cadre du PIGA.

L'analyse a été étayée par des renseignements provenant de la Base de données longitudinales sur l'immigration (BDIM)[12] et de la Base de données sur la dynamique canadienne entre employeurs et employés (BDDCEE) sur les résultats économiques des gens d'affaires immigrants. La BDDCEE fournit des renseignements sur la population des entreprises et des propriétaires d'entreprise qui déclarent des revenus aux fins de l'impôt sur le revenu des sociétés, tandis que la BDIM fournit des renseignements sur la population des déclarants à titre individuel. En plus de faire état des résultats économiques des gens d'affaires immigrants, la BDIM fournit des renseignements sur l'émigration et la mobilité interprovinciale.

Bien que la BDIM représente toute la population des déclarants à titre individuel, les immigrants admis ne s'y retrouvent pas tous. Cela peut s'expliquer par différentes raisons, par exemple le fait de n'avoir jamais produit de déclaration de revenu personnel ou de ne pas être couplé à la BDIM même après avoir présenté une déclaration de revenus. Dans l'ensemble, la plupart des gens d'affaires immigrants admis entre 1995 et 2010 étaient saisis dans la BDIM. Le taux de saisie des immigrants admis qui présentent une déclaration de revenus chaque année depuis leur admission est similaire dans toutes les catégories du PIGA. Les taux de saisie les plus faibles s'appliquent soit à l'année d'admission (an 0) ou à la dernière année d'observation prise en compte pour une cohorte donnée dans l'étude, et ils atteignent un creux de 58 % des EN, 48 % des TA et 52 % des IN pour certaines cohortes. Les taux de saisie les plus élevés s'appliquent généralement entre la première et la troisième année depuis l'admission et ils atteignent 85 % des EN, 82 % des TA et 86 % des IN pour certaines cohortes (pour plus de détails sur les taux de saisie, voir l'annexe C).

Le champ d'intérêt principal de l'évaluation était le PIGA de 2007 à 2011, mais les tendances à plus long terme des demandes reçues dans le cadre du PIGA (de 1995 à 2011) ainsi que la mobilité et les résultats économiques des gens d'affaires immigrants (de 1995 à 2010) ont été analysées.

Par conséquent, il y a plusieurs points à considérer concernant la triangulation des renseignements tirés de la BDIM, de la BDDCEE et du sondage auprès des gens d'affaires immigrants. Les résultats de la BDIM couvrent plusieurs cohortes et années d'imposition (1995 à 2010); les résultats de la BDDCEE sont fournis pour une seule année d'imposition (2009) et plusieurs cohortes (1995 à 2009); les résultats du sondage ont été saisis en 2013 pour les cohortes de 2007 à 2011. En outre, les résultats de la BDIM ne saisissent pas les activités d'entreprises constituées en société, tandis que les résultats de la BDDCEE et du sondage prennent en compte les activités d'entreprises constituées ou non en société. Cela étant, il est à prévoir que les résultats provenant des différentes sources de données différeront dans une certaine mesure, puisqu'ils s'appliquent à différentes cohortes et années d'imposition et saisissent des concepts différents. Il faudra interpréter les résultats tirés de ces différentes sources de données de façon différente afin de tenir compte des spécificités méthodologiques.

2.3.6. Analyse des coûts du programme

Afin d'analyser l'utilisation des ressources par le PIGA, les coûts d'exécution du programme ont été examinés par rapport au nombre de demandes traitées. Les données issues du modèle de gestion des coûts de CIC, y compris les coûts fédéraux liés au traitement des demandes du PIGA

[12] Tous les renseignements sur les gains tirés de la BDIM ont été rajustés selon l'indice des prix à la consommation (IPC) afin de tenir compte de l'inflation. Ainsi, les gains indiqués dans la BDIM sont exprimés en dollars constants de 2010 (l'année 2010 servant d'année de base).

des volets fédéral et québécois, ont été utilisées à cette fin. Les données n'ont pas permis de différencier les coûts engagés pour le PIGA fédéral et pour la mise en œuvre du PIGA du Québec.

2.4. Limites et points à considérer

L'évaluation a employé un bon équilibre de sources de données quantitatives et qualitatives autorisant la triangulation des résultats. Des stratégies d'atténuation des limites ont été mises en œuvre et, de pair avec la triangulation des nombreuses sources de données, elles ont été jugées suffisantes pour garantir que les constatations issues de l'évaluation peuvent être utilisées en toute confiance. Néanmoins, les limites des méthodes d'évaluation et les stratégies d'atténuation ci-dessous devraient prises en compte.

- **Lacunes dans la revue de la littérature et l'examen des documents** : Bien que CIC possède un bon éventail de documents sur le PIGA, il manque d'études universitaires sur les activités économiques des gens d'affaires immigrants. De façon générale, les études disponibles portent sur l'emploi autonome des immigrants, sans distinction de la catégorie dont ils faisaient partie à leur admission au Canada.

  Stratégie d'atténuation : Cette lacune a été corrigée au moyen de la collecte directe de renseignements sur les résultats économiques de gens d'affaires immigrants dans le cadre du sondage téléphonique et de l'analyse des données administratives des revenus qu'ils déclarent à l'Agence du revenu du Canada. Toutefois, les renseignements obtenus de ces autres sources de données probantes ne s'appliquent qu'aux cohortes en question et ne peuvent être généralisés à toutes les cohortes d'admission depuis le lancement du programme. À ce titre, les stratégies d'atténuation ne pouvaient pallier entièrement le manque d'études pertinentes sur les activités économiques des gens d'affaires immigrants.

- **Représentativité des répondants au sondage** : L'échantillon du sondage obtenu au moyen du processus de consentement éclairé différait de la population totale des gens d'affaires immigrants admis entre 2007 et 2011, les EN étant surreprésentés et les IN, sous-représentés. En outre, les répondants originaires d'Asie étaient sous-représentés dans l'échantillon.

  Par ailleurs, les résultats du sondage téléphonique mené auprès des gens d'affaires immigrants peuvent toutefois présenter une asymétrie positive vers les répondants qui respectent davantage les conditions imposées à la catégorie EN. Ce biais d'autosélection est toutefois tel que celui auquel on s'attendrait de n'importe quel sondage.

  Stratégie d'atténuation : Les résultats du sondage ont été pondérés pour tenir compte de ces déséquilibres et ainsi garantir qu'ils sont représentatifs de la population totale du PIGA (pour en savoir plus sur la pondération, voir l'annexe D). La taille de l'échantillon du sondage sur le PIGA était suffisante pour qu'il soit possible de rapporter les moyennes pour le PIGA et ses trois catégories sur tous les indicateurs.

- **Lacunes dans les données administratives** : Des lacunes ont été relevées dans plusieurs sources de données administratives. Premièrement, en raison de problèmes d'homogénéité des renseignements relatifs aux critères de sélection cotés dans le STIDI et le SMGC, il a été impossible d'utiliser cette information pour obtenir une description du pointage que les gens d'affaires immigrants ont obtenu sur la grille de sélection et, ainsi, examiner les critères de sélection qui expliqueraient mieux le rendement économique.

Stratégie d'atténuation : Les dossiers de demande et d'admission saisissent des renseignements de nature similaire (p. ex. des renseignements relatifs aux caractéristiques sociodémographiques des personnes), dans certains cas, à un niveau de détail moindre, mais malgré tout suffisant pour permettre l'analyse sociodémographique de la cohorte du PIGA. En outre, des données qualitatives sur ce sujet ont été recueillies.[13]

Deuxièmement, des données tirées du Système informatisé de suivi des entrepreneurs (SISE) et du Système informatisé de suivi des placements (SISP) devaient être utilisées pour évaluer les activités économiques des EN et des IN de même que le degré de suivi et le respect des conditions imposées aux EN. Malheureusement, ces bases de données de CIC ont un taux élevé de valeurs manquantes, en particulier pour les années de référence. L'évaluation n'a donc pas pu puiser dans ces sources d'information.

Stratégie d'atténuation : Cette limite avait été anticipée lors de la planification de l'évaluation. L'évaluation a donc été structurée de façon à réunir l'information nécessaire au moyen d'autres sources de données, notamment les EIP avec des représentants de CIC et le sondage téléphonique effectué auprès de gens d'affaires immigrants.

Troisièmement, des données administratives sur les demandes, les admissions et les déclarations de revenus devenues disponibles une fois l'évaluation achevée couvraient d'autres années que celles couvertes par la collecte de données, mais l'analyse a été restreinte à la période de référence initiale de l'évaluation (2007 à 2011), de façon à cadrer avec la période couverte par d'autres méthodes, notamment les entrevues auprès d'informateurs clés, les études de cas et le sondage, les répondants prenant ainsi en compte la même période d'activité du PIGA, d'une source de données à l'autre.

- **Définition et interprétation du rendement économique** : L'établissement et le rendement économique sont des concepts difficiles à définir. Une fois définis, leur opérationnalisation et leur interprétation présentent aussi des défis. Étant donné la nature des activités commerciales dans lesquelles les gens d'affaires immigrants sont susceptibles de s'engager au Canada et du système fiscal canadien (p. ex. les déductions qu'il est possible d'obtenir), il est difficile d'apprécier intégralement l'étendue du rendement économique des gens d'affaires immigrants.

  Stratégie d'atténuation : L'évaluation a adopté une approche prudente pour définir et mesurer le rendement économique des gens d'affaires immigrants. Cela étant, les résultats fournissent une estimation minimum de leur rendement économique au Canada. Pour en savoir plus sur l'évaluation du rendement économique, voir la section 5.1.

- **Lacunes des données financières** : Dans le modèle de gestion des coûts de CIC (MGC), les données financières sur les gens d'affaires immigrants au Canada et au Québec sont saisies dans leur forme agrégée, ce qui a limité la capacité de l'équipe d'évaluation de se concentrer seulement sur les coûts engagés par le volet fédéral du programme. Ainsi, l'analyse des coûts présentée ici comprend les coûts relatif au volet fédéral et québécois du PIGA. En outre, la portée des données financières disponibles était limitée en raison de l'absence de données dans le MGC de CIC pour l'exercice 2008-2009.

[13] Les entrevues auprès d'informateurs clés et des entrevues menées dans le cadre des études de cas incluaient des questions visant à savoir si les critères de sélection en vigueur permettaient au programme de réaliser ses objectifs stratégiques et si d'autres critères de sélection devaient être envisagés.

Malgré toutes les limites susmentionnées, la conception de l'évaluation et les méthodes de collecte de données ont permis d'en atténuer les répercussions. Des stratégies ont été mises en œuvre pour garantir que l'évaluation présente des renseignements précieux et fiables pour étayer des constatations solides. Dans la mesure du possible, plusieurs sources de données ont été utilisées pour répondre aux questions d'évaluation. Malgré les différentes approches méthodologiques, les résultats provenant des différentes sources de données convergent généralement vers des constatations communes et intégrées. Il avait aussi été prévu dès le départ d'utiliser différentes sources de données de façon à ce qu'elles se complètent l'une l'autre afin de corriger des lacunes en matière d'information.

Les méthodes et les limites de l'évaluation sont présentées de façon plus détaillée dans les annexes techniques.

3. Pertinence

Cette section porte sur la nécessité d'un programme d'immigration de gens d'affaires, l'harmonisation avec les priorités du ministère et du gouvernement et l'harmonisation avec les rôles et les responsabilités du gouvernement fédéral.

3.1. Besoin continu

Constatation 1 : D'après les documents examinés et les entrevues menées auprès des informateurs clés, l'évaluation a révélé qu'il existe toujours un besoin de faciliter le mouvement migratoire de gens d'affaires immigrants au Canada pour contribuer directement à la création d'emplois et d'entreprises au Canada. La plupart des informateurs clés estiment que le Canada a besoin d'un programme comme le PIGA, mais certains d'entre eux émettent des réserves sur la capacité du programme, tel qu'il est conçu, de réaliser ses objectifs.

La nécessité de l'immigration de gens d'affaires a été reconnue depuis nombre de décennies et, en conséquence, elle fait partie du système d'immigration du Canada depuis au moins la *Loi sur l'immigration de 1952* qui a autorisé les agents des visas à admettre des personnes possédant des ressources financières suffisantes pour s'établir et dont on estimait que l'entreprise avait des chances raisonnables de réussir. Depuis le début, les objectifs de l'immigration de gens d'affaires ont été de stimuler la croissance économique et de créer des possibilités d'emploi.[14] Toutefois, ce n'est qu'en 1978 que le *Règlement* a établi pour la première fois deux catégories de gens d'affaires (les entrepreneurs et les travailleurs autonomes). Si les catégories EN et TA ont été officiellement établies en 1978, la catégorie IN ne l'a été qu'en 1986. La nécessité de ces catégories était et demeure fondée sur l'attente que les gens d'affaires immigrants contribuent à l'économie du Canada au-delà de l'incidence générale de l'immigration sur l'économie.

Le Programme d'immigration des entrepreneurs (PIE) a pour objet d'attirer des gens d'affaires expérimentés qui deviendront propriétaires et gérants actifs d'une entreprise canadienne afin de contribuer au développement de l'économie et à la création d'emplois. Les TA doivent avoir l'intention et la capacité de se créer un emploi au Canada et on s'attend d'eux qu'ils contribuent à la vie culturelle ou sportive du Canada ou qu'ils possèdent de l'expérience en gestion de ferme et comptent avoir un travail autonome dans ce domaine au Canada. Le PII a été conçu pour attirer des gens d'affaires d'expérience et des capitaux au Canada. Cela étant, les objectifs du PIGA dans son ensemble étaient de sélectionner et admettre des gens d'affaires immigrants susceptibles de s'établir économiquement au Canada, de créer des possibilités d'emploi pour tous les Canadiens en lançant des entreprises et en permettant aux provinces d'investir davantage dans le développement économique; et de partager les bénéfices découlant des activités de développement économique accrues à la grandeur du Canada.

Les personnes interviewées devaient donner leur opinion sur la nécessité d'un programme d'immigration de gens d'affaires. Les représentants de programmes étrangers interviewés voyaient dans l'immigration de gens d'affaires un créneau de l'immigration économique ayant le potentiel de favoriser la création d'emplois et le développement économique de façon générale. La plupart des autres informateurs clés interviewés estimaient que le Canada avait besoin d'un programme comme le PIGA, mentionnant des avantages comme la facilitation de l'accès à des compétences

[14] Emploi et Immigration Canada, 1983. *Canada: For Business – A proposed new approach to business immigration.*

et à des capitaux étrangers, la création d'emplois, l'élargissement de liens internationaux et l'accès à des capitaux par l'entremise de fonds provinciaux.

Toutefois, certains d'entre eux exprimaient des réserves concernant la capacité du PIGA, tel qu'il était conçu, de réaliser ses objectifs. Les critiques des interviewés à l'égard du PIGA comprenaient l'incertitude en ce qui concerne les retombées économiques des gens d'affaires immigrants, surtout à l'égard de la création d'entreprises et d'emplois pour les EN et de l'activité économique générée pour les Canadiens par la catégorie des TA, de même que l'utilisation réelle limitée des fonds d'investissement provinciaux pour favoriser le développement économique. En outre, de nombreux interviewés estimaient que les contributions du PIGA à l'économie du Canada étaient minimes, essentiellement parce que les immigrants du PIGA constituent un groupe restreint (en nombre absolu par rapport à l'immigration économique dans son ensemble) et que les liens avec l'activité économique n'avaient pas été clairement établis. Confirmant ces critiques, la revue de la littérature et l'examen des documents a révélé très peu d'études ou de documentation antérieures sur la contribution du PIGA à l'économie canadienne ou sur les effets des programmes d'immigration de gens d'affaires dans d'autres pays. Fait exception à ce constat le PII pour lequel les provinces et territoires (PT) participants ont produit des rapports sur les investissements faits à l'aide des fonds fournis par des investisseurs, ainsi que sur les emplois créés ou conservés grâce à ces investissements.

Près de la moitié des répondants interrogés aux fins des études de cas estimaient que d'autres catégories d'immigration économique, comme le PTQF, obtiennent de meilleurs résultats que le PIGA et que vu que le PIGA ne produisait pas les résultats escomptés, la justification des catégories EN et IN actuelles n'était pas claire. Les autres répondants disaient que le Canada devait attirer des immigrants qui ont des compétences en affaires et qui font entrer des capitaux au pays et la majorité d'entre eux estimaient que la catégorie des TA était nécessaire parce qu'elle comble un besoin d'un créneau de l'immigration.

Des répondants ont l'impression que le PIGA, tel qu'il a été conçu et mis en œuvre, ne contribue peut-être pas de façon substantielle à l'économie du Canada, mais il sera question dans la section 5 des résultats du programme et d'une évaluation de la mesure dans laquelle les gens d'affaires immigrants ont réussi leur établissement économique au Canada et contribué à l'économie canadienne.

3.1.1. Raison d'être de la catégorie des TA dans le PIGA

Afin d'établir la nécessité d'un tel programme, l'équipe d'évaluation a examiné la raison d'être de l'inclusion de la catégorie des TA dans le PIGA et du regroupement d'activités sportives et culturelles et de la gestion de ferme dans cette catégorie.

D'après les documents étudiés, la raison d'être de la catégorie des TA créée en 1978 était au départ d'offrir des possibilités pour des immigrants capables de se créer un emploi et d'en créer pour jusqu'à cinq Canadiens ou d'apporter une contribution importante à la vie culturelle ou artistique du pays. Ceci permet de distinguer la catégorie des TA de la catégorie des EN qui, à l'époque, devait créer cinq emplois ou plus pour des Canadiens ou des résidents permanents.[15]

Quelques informateurs clés estimaient que la catégorie des TA avait bien sa place dans le PIGA puisque les immigrants admis dans cette catégorie n'ont pas l'intention d'occuper un emploi rémunéré au Canada, mais beaucoup d'informateurs croyaient toutefois que les TA n'ont pas tout

[15] Emploi et Immigration Canada, 1983. *Canada: For Business – A proposed New Approach to Business Immigration.*

à fait leur place dans l'un ou l'autre des programmes d'immigration économique, y compris dans le PIGA. Ainsi, ils estimaient que ces personnes ne cadreraient pas dans le Programme des travailleurs qualifiés (volet fédéral) puisqu'elles ont l'intention de se livrer à un travail autonome et on n'avait pas non plus l'impression qu'elles appartenaient au PIGA, n'étant pas des gens d'affaires qui exerçaient des activités d'entrepreneuriat ou de placement au Canada. En outre, les informateurs clés n'ont pu justifier clairement pourquoi les activités culturelles et sportives et à la gestion de ferme étaient groupées dans la catégorie des TA et la revue de la littérature et l'examen des documents n'a pas révélé de description de cette justification.

Parmi les trois types d'occupations faisant partie de la catégorie des TA, les agriculteurs sont ceux qui sont le plus perçus comme des gens d'affaires puisqu'ils comptent exploiter une ferme au Canada. Cependant, des informateurs clés ont laissé entendre que l'immigration relative à la gestion de ferme pourrait être déplacée dans le PCP.

Les immigrants de la catégorie des TA admis en raison de leur expérience dans le domaine culturel ou sportif n'étaient pas vus comme des entrepreneurs ni comme des gens d'affaires. Ces personnes sont admises pour les avantages qu'elles sont susceptibles d'engendrer pour la culture et la réputation du pays, et non pour leur potentiel de création d'emplois pour des Canadiens ni pour occuper un emploi au Canada. L'idée est que ces immigrants se créent un emploi en se livrant à un travail autonome et qu'ils subviennent ainsi à leurs propres besoins.

À la lumière de ces résultats qui donnent à penser que les TA n'ont pas naturellement leur place dans le PIGA, surtout les TA admis en raison de leur expérience dans le domaine culturel ou sportif, les programmes d'autres pays ont été analysés et il a été constaté que si certains d'entre eux prévoient des catégories particulières pour les « travailleurs autonomes », d'autres prévoient des programmes pour les personnes ayant des « talents exceptionnels » en guide de solution pour admettre des candidats qui ne remplissent peut-être pas les critères d'autres catégories.[16] Dans les programmes destinés aux « talents exceptionnels », la sélection est généralement faite par des tiers spécialisés dans le domaine en question (des académies, par exemple) puisqu'ils sont les plus aptes à évaluer et recommander des candidats à l'immigration. Ces programmes ont tendance à être restreints (en nombre absolu de personnes admises), mais les informateurs clés les considèrent généralement comme des options utiles dans les pays où ils sont en vigueur.

Dans l'ensemble, comme on ne s'attend pas des TA qu'ils créent des possibilités d'emploi pour des Canadiens, la justification de la présence de la catégorie des TA dans le PIGA est désormais moins évidente. Les TA admis en vue d'exercer des activités agricoles au Canada peuvent clairement être reconnus comme des gens d'affaires, mais la justification de la présence des personnes admises pour exercer des activités dans le domaine culturel ou sportif dans un programme d'immigration de gens d'affaires est moins apparente. Des programmes destinés aux talents exceptionnels, comme ceux mis en œuvre dans d'autres pays, pourraient combler le besoin de CIC à l'égard des immigrants actuellement admis dans les volets culturels et sportifs de la catégorie des TA.

---

[16] Le Royaume-Uni a un programme intitulé « Exceptional Talent » qui permet l'immigration de candidats approuvés par un organisme compétent désigné, reconnaissant que le demandeur est reconnu sur la scène internationale comme un talent de calibre mondial OU de candidats exceptionnellement prometteurs et susceptibles de devenir des talents de calibre mondial. L'Australie délivre aussi un « Distinguished Talent Visa » à des candidats recommandés par une personne ou un organisme de réputation nationale en Australie dans un domaine de compétence et qui ont à leur actif des réalisations exceptionnelles dans une profession, dans les domaines artistique ou sportif ou dans la recherche et l'enseignement universitaire.

3.2. Harmonisation du PIGA avec les priorités

Constatation 2 : À titre de catégorie d'immigration économique, le PIGA cadre largement avec les objectifs du GC et de CIC à l'égard du renforcement de l'économie canadienne. Toutefois, au fil du temps, le PIGA en est venu à cadrer moins avec les priorités actuelles du GC et de CIC qui misent sur l'innovation.

D'après un examen des *discours du Trône* et des *discours du budget* de 2007 à 2011, l'immigration de gens d'affaires n'est pas explicitement une priorité, mais on y mentionne que la création d'emplois en est une. La création d'emplois étant l'un des objectifs du PIGA, le programme cadre bien avec les priorités sous ce rapport. Cependant, dans le *discours du Trône* de 2011, le gouvernement du Canada a exprimé son intérêt à attirer des investissements étrangers au Canada afin de faciliter l'innovation et la croissance au pays. En outre, la réception de demandes dans le volet EN étant interrompue, le Ministère a lancé un programme pilote de visa pour démarrage d'entreprise en 2013 afin d'offrir à des organisations du secteur privé canadien l'accès à un vaste éventail d'entrepreneurs ayant des idées dans lesquelles elles pourraient investir.[17] Était aussi exprimée dans le *discours du Trône* de 2013 l'intention du gouvernement du Canada de modifier le Programme d'immigration des investisseurs de façon à ce que ces investisseurs apportent une contribution concrète en échange de la sécurité et de la voie d'accès à la citoyenneté que le Canada leur offre. Ces éléments nouveaux donnent à penser que le PIGA, tel qu'il a été conçu, ne cadre peut-être pas avec les nouvelles priorités du gouvernement du Canada.

Il est aussi possible de déduire, en partie, la priorité accordée à l'immigration de gens d'affaires comparativement à d'autres catégories de l'immigration économique des cibles annuelles établies dans les *Rapports annuels au Parlement sur l'immigration* de CIC. Comme il est indiqué à la section 4 du présent rapport, les niveaux ciblés pour le PIGA ont représenté environ 4 % de l'immigration totale et 7 % de l'immigration économique de 2007 à 2011. Par conséquent, si les cibles du PIGA sont modestes par rapport aux cibles établies pour les travailleurs qualifiés, le PIGA cadrait encore avec les priorités du gouvernement et du Ministère à titre d'élément de la politique en matière d'immigration économique de 2007 à 2011. Bien que le *Plan d'action économique* de 2014 propose de mettre fin aux programmes fédéraux des investisseurs et des entrepreneurs immigrants, l'immigration de gens d'affaires demeure une priorité pour le GC puisqu'il est mentionné dans le *Plan* que d'autres mécanismes seront élaborés pour faciliter le mouvement migratoire de gens d'affaires.

Beaucoup d'intervenants interviewés ont aussi fait remarquer que le PIGA et ses trois catégories sont des programmes restreints. Certains d'entre eux estimaient que cela implique que le PIGA est moins prioritaire pour le Canada que d'autres catégories d'immigration économique. Par ailleurs, la revue de la littérature et des entrevues menées auprès de représentants de programmes d'immigration de gens d'affaires dans d'autres pays ont révélé que la proportion de l'immigration économique représentée par la venue de gens d'affaires au Canada est similaire. Dans d'autres pays, les programmes d'immigration de gens d'affaires sont vus comme des compléments aux programmes d'immigration de travailleurs, chacun visant des objectifs différents.

[17] www.cic.gc.ca/francais/immigrer/affaires/demarrage/index.asp

3.3. Harmonisation du PIGA avec le rôle du gouvernement fédéral

Constatation 3 : Le PIGA s'harmonise avec les rôles et les responsabilités que les lois fédérales confient au gouvernement fédéral. La plupart des informateurs clés estiment que le rôle de maître d'œuvre du gouvernement fédéral en matière d'immigration des gens d'affaires est approprié, certains d'entre eux mentionnant que les provinces et les territoires ont aussi un rôle à jouer, notamment par l'entremise du PCP.

La loi fédérale établit un cadre comportant plusieurs voies d'accès par lesquelles des gens d'affaires immigrants peuvent entrer au Canada, notamment par l'entremise des programmes d'immigration fédéraux et provinciaux. Dans ce cadre, il appartient au gouvernement fédéral d'établir les cibles générales d'immigration, de mettre en œuvre un programme fédéral d'immigration de gens d'affaires et de prendre une décision définitive quant à l'admissibilité de demandeurs et la recevabilité des demandes d'immigration dans les volets provinciaux des programmes d'immigration.

La *Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés* autorise et définit les programmes d'immigration du Canada, notamment les programmes d'immigration de gens d'affaires, et elle établit les rôles et responsabilités du gouvernement fédéral et des provinces et territoires. À ce titre, il y a un cadre législatif fédéral clair sous le régime de la *LIPR* à l'égard d'un programme fédéral d'immigration de gens d'affaires et un programme de cette nature est compatible avec les responsabilités générales qui incombent au gouvernement fédéral en matière d'immigration canadienne.

En plus de ce rôle en matière de sélection et d'admission de gens d'affaires immigrants, CIC est aussi chargé de transférer la contribution financière des IN aux PT, tandis qu'il incombe aux PT d'investir les fonds aux fins du développement de leur économie.[18] La structure du PII fédéral est décrite dans les annexes techniques.

Par l'entremise des volets du PCP visant les gens d'affaires, les PT jouent aussi un rôle dans la sélection de gens d'affaires immigrants. En ce qui concerne les compétences constitutionnelles, l'article 95 de la *Loi constitutionnelle de 1867* autorise les provinces à légiférer en matière d'immigration dans la province, sous réserve de la compatibilité des lois provinciales avec les lois fédérales en matière d'immigration. Le *RIPR* permet aux PT d'établir des volets visant les gens d'affaires dans leur programme des candidats des provinces (PCP) pour les immigrants qui comptent s'y établir, de façon à réaliser les priorités et les objectifs qui leur sont propres. Toutefois, le *RIPR* interdit explicitement l'incorporation de programmes d'investissements passifs dans le PCP, tout en autorisant les PT à recruter des gens d'affaires immigrants qui géreront activement des entreprises sur leur territoire au Canada. Au cours de la période à l'étude, les PCP comportaient des volets destinés à faciliter l'immigration d'entrepreneurs, de travailleurs immigrants et d'investisseurs actifs. À ce titre, l'impression d'un certain chevauchement du PIGA

[18] CIC a la responsabilité exclusive de sélectionner et d'admettre les IN dans le cadre du programme fédéral, de percevoir les contributions financières des IN et de distribuer les fonds des immigrants investisseurs aux PT participants. Toutefois, les PT participants peuvent affecter les capitaux reçus au développement de leur économie. CIC est chargé de l'affectation et du transfert des montants en capital sous la forme de prêts sur cinq ans aux fonds des PT participants selon la formule convenue. Il incombe aussi à CIC d'approuver les institutions financières qui faciliteront l'octroi de prêts de capital à des immigrants investisseurs. Il appartient aux PT d'utiliser les fonds et de rembourser les prêts à la fin de la période de cinq ans, de même que de produire un rapport à l'intention de CIC sur les placements et les résultats. CIC joue donc un rôle financier (en collectant le capital et en le distribuant aux partenaires PT à la grandeur du Canada) tandis que les PT sont responsables de la gestion et de l'investissement des fonds afin de produire les résultats économiques escomptés.

et du PCP se dégage puisque les deux programmes offrent des voies d'accès à l'immigration à des immigrants désireux de posséder et de gérer activement une entreprise au Canada. Une étude plus approfondie serait nécessaire pour établir la mesure dans laquelle les deux programmes se livrent concurrence ou se complètent l'un l'autre, surtout à la lumière du manque d'harmonisation entre le PIGA et les priorités, comme il en a été question dans la sous-section précédente.

La province du Québec a conclu l'accord fédéral-provincial le plus complet (l'Accord Canada-Québec), lequel régit le fonctionnement du PIGA du Québec. Les critères d'admissibilité du PIGA du Québec sont harmonisés avec ceux du PIGA fédéral. Le Québec utilise sa propre grille pour sélectionner les immigrants du PIGA qui comptent s'y établir et la province délivre un certificat de sélection aux candidats qualifiés. CIC exécute les évaluations de l'admissibilité et délivre un visa aux candidats ayant le Québec pour province de destination.

Interrogés sur l'harmonisation du PIGA avec les rôles et responsabilités du gouvernement fédéral, les informateurs clés interviewés ont dit que le PIGA cadrait avec la loi fédérale (*LIPR*) et les rôles fédéraux. De l'avis de certains informateurs clés, le gouvernement fédéral et les provinces et territoires ont tous un rôle à jouer en matière d'immigration de gens d'affaires.

4. Résultats en matière de gestion

Il était prévu que CIC prenne des mesures pour garantir que des politiques et des procédures efficaces aux fins de l'exécution du PIGA soient mises en œuvre et que les processus de sélection soient cohérents, objectifs et efficaces. La présente section vise donc à établir si des politiques et des directives ont contribué à l'exécution efficace du programme, si les décisions relatives à la sélection de candidats au PIGA ont été opportunes, cohérentes et objectives et si le suivi continu de la conformité aux conditions imposées aux membres de la catégorie EN a été efficace.[19]

4.1. Gestion des demandes au titre du PIGA

Il faut examiner les résultats en matière de gestion des demandes faites au titre du PIGA et de mise en œuvre du programme comme tel à la lumière des cibles d'immigration afin de mieux saisir ce que le programme a réussi à réaliser à l'intérieur des paramètres prescrits. La présente sous-section donne donc une vue d'ensemble des niveaux cibles d'admission établis pour le PIGA et du nombre de demandes reçues, traitées et approuvées dans le cadre du programme.

4.1.1. Niveau cible d'immigration pour le PIGA

Constatation 4 : CIC a réussi à gérer le nombre de gens d'affaires immigrants admis au Canada à l'intérieur des limites supérieures et inférieures des cibles sur trois des cinq années à l'étude. Cependant, devant le nombre élevé de demandes et le faible niveau d'immigration autorisé, CIC n'a pas réussi à gérer la réception de demandes adressées au PIGA ni à éviter l'accumulation d'un nombre considérable de demandes en attente.

L'atteinte des niveaux cibles en matière d'immigration est l'un des indicateurs que CIC utilise pour juger si une catégorie d'immigration est bien gérée d'un point de vue opérationnel. À des fins de planification, le GC établit une fourchette et, à l'intérieur de celle-ci, une cible opérationnelle quant au nombre d'immigrants devant être admis au Canada en général et dans chaque catégorie d'immigration en particulier. Les niveaux cibles comprennent les demandeurs principaux ainsi que leurs époux/conjoints de fait et enfants à charge (ce qui donne le nombre de personnes indiqué dans le tableau 4.1). Le Secteur des opérations de CIC gère sa charge de travail de façon à admettre un nombre donné de personnes dans une catégorie d'immigration donnée entre les niveaux cibles supérieurs et inférieurs établis.

De 2007 à 2011, les cibles annuelles moyennes pour toutes les catégories d'immigration économique (le PIGA y compris) ont varié de 145 440 (niveau inférieur) à 159 340 (niveau supérieur) personnes par an (tableau 4.1). Dans cette période, les niveaux cibles pour le PIGA sont restés relativement constants, entre 9 000 (niveau inférieur) et 13 000 (niveau supérieur) personnes par an. En outre, les niveaux cibles du PIGA sont demeurés systématiquement faibles par rapport aux niveaux cibles généraux applicables à l'ensemble des catégories d'immigration économique dans cette période. Les niveaux moyens du PIGA ont varié entre 10 520 (niveau inférieur) et 11 924 (niveau supérieur) personnes par an, soit 7,2 % à 7,5 % des niveaux cibles inférieurs et supérieurs pour toutes les catégories d'immigration économique. Ces cibles comprennent le PIGA fédéral et du Québec.

[19] Bien que le suivi des conditions ne figurait pas parmi les résultats escomptés dans le modèle logique du programme, l'évaluation s'y est intéressée en vue d'établir la mesure dans laquelle les EN ont pu contribuer à la création d'entreprises et d'emplois au Canada.

Tableau 4.1 : Niveaux cibles du gouvernement du Canada pour les immigrants économiques, 2007 à 2011 (nombre de personnes)

Niveaux cibles d'immigration du gouvernement du Canada	Années civiles					Total	Moyennes annuelles
	2007	2008	2009	2010	2011		
Cibles du PIGA (fédéral et Québec)							
Niveau inférieur	9 000	11 000	11 000	10 800	10 800	52 600	10 520
Niveau supérieur	11 000	13 000	12 000	11 620	12 000	59 620	11 924
Niveaux cibles	10 000	12 000	11 500	11 210	11 400	56 110	11 222
Nombre réel d'admissions	10 181	12 408	12 158	13 302	11 641	59 690	11 938
Cibles, toutes les autres catégories d'immigration économique (volet fédéral et Québec)							
Niveau inférieur	132 000	128 000	129 300	145 500	139 800	674 600	134 920
Niveau supérieur	147 000	141 000	144 600	155 180	149 300	737 080	147 416
Niveaux cibles	139 500	134 500	136 950	150 290	144 550	705 790	141 158
Totaux partiels, toutes catégories d'immigration économique confondues, y compris le PIGA (volet fédéral et Québec)							
Niveau inférieur	141 000	139 000	140 300	156 300	150 600	727 200	145 440
Niveau supérieur	158 000	154 000	156 600	166 800	161 300	796 700	159 340
Niveaux cibles	149 500	146 500	148 450	161 550	155 950	761 950	152 390
PIGA exprimé en pourcentage des cibles, toutes catégories d'immigration économique confondues	6,7 %	8,2 %	7,8 %	6,9 %	7,3 %	7,4 %	7,4 %

Source : Rapports annuels au Parlement sur l'immigration de CIC, 2007 à 2012.

Comme le tableau 4.1 le révèle, sur trois des cinq années à l'étude, CIC a réussi à gérer le nombre de personnes admises au Canada à l'intérieur de la cible supérieure et inférieure. Cependant, les deux autres années, le nombre de personnes admises au Canada a légèrement dépassé les niveaux cibles supérieurs, de 1 % en 2009, et de façon encore plus marquée en 2010, soit de 13 %.

4.1.2. Traitement des demandes et gestion des demandes en attente du PIGA

Les BCVE reçoivent les demandes faites au titre du PIGA et celles-ci sont placées dans une file (demandes en attente). On vérifie d'abord que les demandessont complètes et on vérifie que les demandeurs principaux remplissent les critères de sélection (reproduits dans les annexes techniques, sous « Critères de sélection ») en obtenant au moins 35 points. Ce processus comprend l'évaluation de l'expérience en affaires et de la provenance des fonds pour chaque demandeur (s'il y a lieu). La dernière étape du traitement de la demande est l'évaluation de l'admissibilité (vérification de l'état de santé et de la criminalité et contrôle de sécurité), après quoi l'agent des visas fait un dernier examen de la demande et l'approuve ou la rejette.

Le tableau 4.2 résume les données sur les demandes faites au titre du PIGA traitées de 2007 à 2011 (cas).

Tableau 4.2 : Traitement de demandes au titre du PIGA, 2007 à 2011, nombre de cas

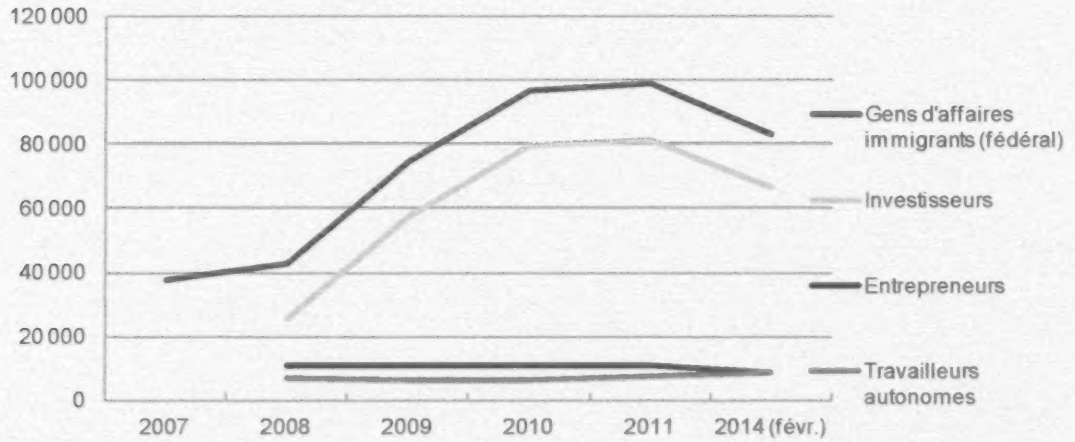
		2007	2008	2009	2010	2011	Total
Catégorie des entrepreneurs (EN)	**Demandes reçues**	**722**	**568**	**461**	**566**	**261**	**2 578**
	Décisions favorables	491	389	267	208	135	1 490
	Décisions défavorables	497	512	196	210	142	1 557
	Taux d'acceptation (en %)*	50	43	58	50	49	49
	Demandes retirées	145	161	150	118	112	686
	Total	**1 133**	**1 062**	**613**	**536**	**389**	**3 733**
	Impact net sur les demandes en attente	-411	-494	-152	30	-128	-1 155
Catégorie des travailleurs autonomes (TA)	**Demandes reçues**	**500**	**367**	**298**	**519**	**622**	**2 306**
	Décisions favorables	153	144	150	112	80	639
	Décisions défavorables	178	301	238	155	107	979
	Taux d'acceptation (en %)*	46	32	39	42	43	39
	Demandes retirées	61	69	139	85	74	428
	Total	**392**	**514**	**527**	**352**	**261**	**2 046**
	Impact net sur les demandes en attente	108	-147	-229	167	361	260
Catégorie des investisseurs (IN)	**Demandes reçues**	**2 877**	**5 431**	**8 506**	**11 184**	**2 950**	**30 948**
	Décisions favorables	1 023	1 351	1 306	1 554	1 404	6 638
	Décisions défavorables	344	315	493	703	372	2 227
	Taux d'acceptation (en %)*	75	81	73	69	79	75
	Demandes retirées	289	371	579	1 122	761	3 122
	Total	**1 656**	**2 037**	**2 378**	**3 379**	**2 537**	**11 987**
	Impact net sur les demandes en attente	1 221	3 394	6 128	7 805	413	18 961
PIGA - volet fédéral (toutes les catégories)	**Demandes reçues**	**4 099**	**6 366**	**9 265**	**12 269**	**3 833**	**35 832**
	Décisions favorables	1 667	1 884	1 723	1 874	1 619	8 767
	Décisions défavorables	1 019	1 128	927	1 068	621	4 763
	Taux d'acceptation (en %)*	62	63	65	64	72	65
	Demandes retirées	495	601	868	1 325	947	4 236
	Total	**3 181**	**3 613**	**3 518**	**4 267**	**3 187**	**17 766**
	Impact net sur les demandes en attente	918	2 753	5 747	8 002	646	18 066

*Le taux d'acceptation se calcule en divisant les décisions favorables par la somme des décisions finales favorables et défavorables. Sont prises en compte les décisions finales prises au Canada; les décisions défavorables prises aux étapes de la sélection administrative et de la décision relative à la sélection; et les décisions favorables et défavorables prises à l'étape de la décision finale pour les demandes traitées à l'étranger. Le calcul ne comprend pas les demandes retirées ou abandonnées.
Source : Dwsweb;(5) Selection/all_imm_e du téléchargement du 1er octobre 2012

Ces données révèlent que 17 766 demandes au titre du PIGA ont été traitées de 2007 à 2011. En tout, 8 767 demandes ont été approuvées, soit un taux d'acceptation de 65 %. La catégorie IN obtient le taux d'acceptation le plus élevé (75 %), devant les catégories EN (49 %) et TA (39 %).

Dans l'ensemble, le nombre de demandes reçues dans le cadre du PIGA a régulièrement augmenté, passant de 4 099 en 2007 à 12 269 en 2010, abstraction faite du creux de 3 833 observé en 2011, vu l'interruption de la réception de demandes dans la catégorie EN et le plafond imposé au nombre de demandes dans la catégorie IN. Comme le révèle le tableau 4.2, les demandes en attente dans le PIGA ont varié pendant la période à l'étude dans les trois catégories. Sur l'ensemble des demandes reçues pendant cette période, on a traité 1 155 demandes de plus que le nombre de demandes reçues dans la catégorie EN et le nombre de demandes en attente dans la catégorie TA a augmenté légèrement, par 260 demandes. Par contraste, le nombre de demandes en attente dans la catégorie IN a nettement augmenté au cours de la même période, par 18 961 demandes, en partie à cause du niveau d'admission systématiquement faible autorisé dans cette catégorie et de l'intérêt grandissant pour le programme.

Figure 4.1 : Nombre de demandes en attente de gens d'affaires immigrants (volet fédéral) au fil du temps



**NOTA : Les données sur les demandes en attente dans les catégories EN, TA et IN du volet fédéral n'étaient pas disponibles pour 2007.*

Sources : Cahiers de base; et dwsweb;(4) International Region/IMM_caips_e des téléchargements du 5 décembre 2008; 11 décembre 2009; 5 décembre 2010; 2 décembre

Par conséquent, le nombre total de demandes en attente dans le PIGA a augmenté de plus de 60 000 personnes entre 2007 et 2011 (voir la figure 4.1). Malgré le gel visant la réception de demandes dans les catégories IN et EN, qui a permis à CIC de commencer à réduire le nombre de demandes en attente, il en restait 24 976 (représentant 82 832 personnes) au 4 février 2012.

4.1.3. Délais de traitement moyens et perceptions de la rapidité

Constatation 5 : Du point de vue du service à la clientèle, le traitement des demandes au titre du PIGA a été plus long que celui des demandes au titre du PTQF et du PCP, de la présentation de la demande à la décision définitive. Les demandes d'entrepreneurs et de travailleurs autonomes ont été nettement plus longues à traiter que les dossiers des programmes des IN, des TQF et des CP.

Le tableau 4.3 montre les délais de traitement de 2007 à 2011 dans toutes les catégories d'immigration économique à l'étude. Ces données révèlent que le délai de traitement pour 80 % des demandes adressées au PIGA est passé de 63 mois en 2007 et 2008 à 50 mois en 2007 et à 43 mois en 2010. Toutefois, le délai de traitement pour chacune des trois catégories du PIGA a augmenté dans la même période. Pour la catégorie EN, le délai est passé de 69 mois en 2007 à 81 mois en 2011; pour la catégorie TA, de 62 mois à 82 mois et pour la catégorie IN, de 32 mois à 38 mois. Les délais de traitement ont donc augmenté de 32 % pour la catégorie TA, de 17 % pour la catégorie EN et de près de 19 % pour la catégorie IN.

De 2007 à 2011, des proportions croissantes d'IN ont été admis au Canada dans le cadre du PIGA, passant de 69,5 % en 2007 à 88,5 % en 2011. Les proportions ont diminué considérablement dans les catégories EN et TA, de 22,8 % à 7,2 % dans le premier cas et de 7,5 % à 3,3 % dans le deuxième cas. Comme les délais de traitement dans la catégorie IN étaient moins de la moitié de ceux relevés dans les catégories EN et TA, la proportion plus élevée d'IN admis dans le cadre du PIGA dans l'ensemble a eu pour effet de réduire le délai moyen de traitement global même si les délais de traitement des demandes ont augmenté dans les trois catégories.

Tableau 4.3 : Délais de traitement et pourcentages des gens d'affaires immigrants admis selon la catégorie (PIGA fédéral et du Québec)

	Délais de traitement à l'étranger (en mois) pour 80 % des cas*					Pourcentages de gens d'affaires immigrants admis selon la catégorie				
Catégorie	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
EN	69	72	73	77	81	22,8 %	13,9 %	11,3 %	8,3 %	7,2 %
TA	63	67	71	79	83	7,6 %	4,8 %	5,0 %	4,9 %	3,3 %
IN	34	34	35	36	43	69,5 %	81,2 %	83,7 %	86,8 %	88,5 %
PIGA - fédéral	**63**	**63**	**50**	**43**	**49**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**
TQF	68	62	39	40	48					
PCP	11	11	11	13	15					

*Le délai de traitement représente le temps écoulé entre la date de réception de la demande et la date de la décision définitive.
Source : dswweb; (5) Selection/all_imm_e du téléchargement du 1er octobre 2012; et SMGC/SSOBL.

Le PTQF et le PCP sont des programmes et des processus distincts du PIGA et, à ce titre, ils ne constituent pas des points de comparaison absolus en fonction desquels il conviendrait d'évaluer le PIGA, mais ces programmes peuvent servir à établir où se situe le PIGA par rapport à d'autres programmes d'immigration économique du CIC en ce qui concerne les délais de traitement. Par comparaison au PTQF et au PCP, les délais de traitement moyens des demandes faites au titre du PIGA étaient plus longs au cours de la période à l'étude (tableau 4.3). Cependant, les délais de traitement dans le PTQF étaient similaires aux délais de traitement moyens dans le PIGA de 2007 à 2011, ayant diminué de 62 mois en 2008 à 48 mois en 2011. Lorsque la comparaison ne porte que sur les délais de traitement des catégories EN et TA, les demandes adressées au PTQF ont été traitées beaucoup plus rapidement.

De 2007 à 2011, les délais de traitement du PCP ont été nettement plus courts que ceux du PIGA et du PTQF; des dossiers des candidats des provinces ont été traités en 11 à 15 mois au cours de

cette période. Cependant, comme CIC n'est chargé que d'une partie[20] du traitement des demandes adressées au PCP et que les CP reçoivent un traitement prioritaire, il est à prévoir que les délais de traitement de CIC à l'étranger seront plus courts pour ce groupe.

On a demandé aux clients du PIGA sondés si leur demande avait été traitée en temps opportun. Environ 70 % d'entre eux se sont dit tout à fait ou plutôt d'accord que leur demande avait été traitée en temps opportun. Cependant, il y a des différences significatives du point de vue statistique entre les catégories de gens d'affaires. En particulier, 43,8 % des EN seulement estimaient que leur demande avait été traitée rapidement, comparativement à 65,9 % des TA et 73,8 % des IN. Les membres de la catégorie IN, celle dont les délais de traitement étaient les plus courts, sont les plus satisfaits des délais de traitement parmi les trois catégories du PIGA, d'après les données.

La rapidité de traitement a aussi été analysée dans le cadre des entrevues avec le personnel de CIC. La majorité des interviewés de l'AC et des BCVE ont dit que les délais de traitement du PIGA ne sont pas rapides du point de vue du service à la clientèle, mais du point de vue des opérations à l'étranger, les BCVE traitent les demandes à l'intérieur des niveaux cibles chaque année. Comme ces niveaux sont restés faibles, le nombre de demandes reçues a dépassé le nombre de demandes que les BCVE étaient autorisés à traiter chaque année, ce qui a contribué au grand nombre de demandes en attente et aux longs délais. Des interviewés ont aussi souligné la complexité des cas et les différents systèmes de gestion, de rapports financiers et de comptabilité d'un pays à un autre qui ont eu une incidence sur les délais de traitement. Quelques informateurs clés ont fait remarquer que le nombre élevé de demandes reçues avant que CIC modifie sa politique a gonflé le nombre de demandes en attente.

Les délais de traitement des programmes d'immigration de gens d'affaires dans d'autres pays ont également été analysés. Il a été constaté que les délais de traitement sont nettement plus courts dans d'autres pays, soit de 9 à 28 mois en Australie; de 3 à 5 mois en Nouvelle-Zélande; et d'au plus 4 mois au Royaume-Uni.[21] Les États-Unis ne publient pas de renseignements sur le délai de traitement des visas d'immigration de gens d'affaires. Il a cependant été impossible d'analyser en détail les facteurs ayant une incidence sur ces délais puisqu'il aurait fallu obtenir des données beaucoup plus détaillées afin de comparer les exigences relatives à la présentation des demandes, les étapes et les activités de traitement, les niveaux de dotation et de ressources, etc.

Néanmoins, un facteur important peut être le fait que la plupart des programmes similaires dans d'autres pays délivrent des visas de résident temporaire aux gens d'affaires immigrants en guise de première étape, au lieu de traiter directement les demandes en vue de leur octroyer la résidence permanente, comme c'est le cas du PIGA. Les représentants de tous les programmes étrangers interviewés ont mentionné les gains d'efficacité découlant de l'adoption de mesures comme l'utilisation de demandes électroniques, l'automatisation du traitement des demandes ou le regroupement ou la rationalisation des directions générales chargées du traitement des visas. Toutefois, ils ont tous souligné qu'il est difficile et long d'établir la provenance licite des fonds des demandeurs. Pour compenser, deux pays ont délégué la responsabilité de la présélection des demandes et du suivi de la conformité à des tiers, et un autre pays a embauché des analystes économiques pour aider à évaluer les demandes de visa.

---

[20] Dans le cadre du PCP, il incombe aux PT de désigner des candidats et à CIC de vérifier l'admissibilité (c.-à-d. d'effectuer des contrôles de l'état de santé, de sécurité et de la criminalité), de prendre une décision finale en matière de la sélection et de délivrer des visas aux candidats sélectionnés.

[21] Les délais de traitement pour d'autres pays sont fournis pour les programmes d'immigration permanente et temporaire de gens d'affaires.

4.2. Traitement des demandes et efficacité

Cette sous-section présente l'évaluation de l'efficacité du traitement des demandes d'après les critères suivants : coordination, cohérence, objectivité, assurance de la qualité et rapidité.

4.2.1. Coordination

Constatation 6 : La coordination de la mise en œuvre du programme a été généralement efficace dans l'ensemble du PIGA. En particulier, la coordination entre l'AC et les BCVE et à l'intérieur d'un même BCVE a suscité des commentaires très favorables de la part des informateurs clés.

Les personnes interviewées dans le cadre des études de cas devaient évaluer l'efficacité de la coordination de l'exécution du PIGA entre l'administration centrale de CIC (AC) et les BCVE, d'un BCVE à un autre et au sein d'un BCVE.

En ce qui concerne l'efficacité de la coordination entre l'AC et le BCVE, les interviewés l'ont jugée quelque peu efficace (pointage : 3 sur 5).[22] La coordination était considérée comme efficace en ce qui concerne l'établissement des niveaux d'immigration et les orientations de haut niveau. Cependant, la coordination entre l'AC et le BCVE au niveau opérationnel était jugée moins efficace, les interviewés estimant qu'il était parfois long et difficile d'obtenir des conseils sur des questions relatives à des problèmes de traitement particulier dans le cadre du PIGA. Les interviewés ont cité des exemples de problèmes en matière de coordination : difficulté d'obtenir de l'aide par suite de demandes de renseignements adressées à une adresse électronique générique; ne pas savoir qui au sein de l'AC donne suite à la demande; et l'obtention d'une réponse peu claire ou peu explicite à des questions détaillées.

En ce qui concerne l'efficacité de la coordination entre des BCVE, les informateurs clés ont jugé qu'elle est quelque peu efficace (pointage : 3 sur 5), mentionnant l'existence de rapports entre les BCVE, surtout au niveau du gestionnaire du programme d'immigration (GPI) ou dans le cadre de réunions des directeurs de zone. Ils ont aussi fait remarquer que l'AC doit participer à toute décision prise par des missions entre elles, ce qui limite la coordination possible entre les BCVE sans que l'AC intervienne. En général, la plupart des répondants interviewés aux fins des études de cas estimaient qu'il était moins nécessaire d'établir des mécanismes officiels de coordination entre les BCVE, en partie à cause des variations des conditions locales et de la disponibilité de systèmes et de directives normalisés (SMGC) qui favorisent l'autonomie.

Au sein des BCVE, les répondants interviewés aux fins des études de cas ont jugé que la coordination était très efficace (pointage : 4,5 sur 5), essentiellement en raison du recours à de petites équipes de personnes qui travaillent en étroite collaboration, qui tiennent des réunions régulières et qui portent des cas particuliers à l'attention des superviseurs d'unité.

[22] Aux questions de l'entrevue portant sur les résultats en matière de gestion (coordination, cohérence du traitement de demandes et objectivité), les interviewés devaient répondre sur une échelle de 1 à 5, où « 1 » = pas du tout et « 5 » = beaucoup. Pour en savoir plus sur les guides d'entrevue et d'études de cas, veuillez vous reporter aux annexes techniques.

4.2.2. Cohérence du traitement

Constatation 7 : Le PIGA a atteint la cible à l'égard des niveaux d'immigration avec un degré élevé d'objectivité et de cohérence dans le traitement des demandes. On a estimé que les critères de sélection du PIGA étaient objectifs tout en laissant une certaine marge de manœuvre. Malgré un niveau élevé de cohérence dans le traitement des demandes adressées au PIGA au sein d'un même BCVE, les pratiques de traitement varient quelque peu d'un BCVE à un autre en raison des différences propres à chaque pays et du contexte opérationnel.

Les évaluateurs ont demandé aux interviewés représentant l'AC et aux participants aux études de cas de se prononcer sur la cohérence du traitement des demandes, notamment sur l'interprétation et l'application du *Règlement* d'un BCVE à un autre et au sein d'un même BCVE. La plupart des interviewés estiment que le traitement des demandes faites au titre du PIGE est très cohérent au sein d'un même BCVE (4,5 sur 5). Les facteurs favorisant la cohérence au sein d'un même BCVE sont : les entretiens réguliers avec les membres de l'équipe au sein du BCVE sur le traitement de ces demandes; et les processus de gestion de projet, les guides de travail internes et les listes de contrôle qui favorisent la cohérence.

En ce qui concerne la cohérence du traitement des demandes d'un BCVE à un autre, beaucoup de participants aux études de cas ont estimé qu'elle est faible à modéré (2,5 sur 5). Bien que les interviewés aient souligné que les BCVE suivent les mêmes directives et critères de sélection ce qui assure un certain degré de cohérence du traitement, certains employés de BCVE ont expliqué que le contexte opérationnel diffère (par exemple, les outils externes disponibles pour aider à évaluer la demande) lorsqu'on travaille dans différents pays ce qui peut engendrer des différences d'interprétation des lignes directrices. Ainsi dans certains pays, les agents ont accès aux registres officiels des entreprises ce qui leur facilite la tâche de valider l'information concernant la propriété de l'entreprise, tandis que ces renseignements ne sont pas facilement accessibles dans d'autres pays.

Les interviewés participant aux études de cas ont aussi mentionné que les avis et les directives de l'AC en matière de politiques (les PO et les BO) favorisent la cohérence du traitement des demandes adressées au PIGA. Certains interviewés ont laissé entendre qu'aux fins du traitement de ces demandes, il serait avantageux d'obtenir plus de précisions, de détails et d'orientations sur certains aspects de la réglementation. En particulier, les orientations stratégiques laissent une certaine place à l'interprétation sur des aspects tels que la définition d'un « athlète de calibre mondial » ou sur ce qui constitue une expérience pertinente en gestion de ferme par rapport à l'agriculture au Canada, ou la façon de définir « gère activement une entreprise », etc. Il a aussi été souligné que les BO devraient fournir des exemples plus adaptés aux différences et aux défis régionaux.

Une méthode pour assurer la cohérence du traitement des demandes consiste à faire en sorte que le personnel du BCVE exécute régulièrement des activités d'assurance de la qualité (AQ). Pour les trois BCVE visés, les évaluateurs n'ont pas trouvé d'étude ni de rapport de contrôle de la qualité traitant explicitement de la cohérence du traitement des demandes au titre du PIGA.[23] Toutefois, au cours de la période à l'étude, CIC a exécuté des vérifications des bureaux chargés de traiter les dossiers du PIGA. Ces vérifications ont porté sur le caractère adéquat des cadres de

[23] L'assurance de la qualité est une démarche régulière mise en œuvre à différentes étapes du traitement de chaque demande visant à assurer la qualité continue. Le contrôle de la qualité consiste en l'échantillonnage périodique d'un nombre donné de demandes traitées afin de déterminer si leur traitement a respecté les normes de qualité.

gouvernance et de gestion en vigueur et sur la conformité des pratiques et des procédures avec les lois et les politiques applicables à l'égard de la mise en œuvre du programme d'immigration. Entre autres choses, les vérifications des BCVE comprenaient l'examen de certaines demandes du PIGA et les vérifications des bureaux intérieurs de CIC prenaient en considération le suivi des immigrants de la catégorie EN.

Dans les BCVE, l'AQ comprend les processus de diligence raisonnable employés au cours du traitement des demandes du PIGA. Les études de cas ont révélé que chaque BCVE a mis au point une approche différente en fonction de son contexte opérationnel pour assurer l'AQ de son traitement des demandes. Dans les BCVE qui traitent un faible nombre de demandes du PIGA, l'AQ prévoyait l'utilisation de listes de contrôle et l'exécution d'examens ponctuels de cas singuliers ou particulièrement difficiles par des membres du personnel plus expérimenté. Dans les BCVE qui traitent un nombre élevé de demandes du PIGA, l'AQ comportait des entrevues plus structurées ciblant des cohortes ou des régions données ou l'échantillonnage aléatoire de demandes en vue de réaliser des entrevues ainsi qu'une enquête plus poussée sur les références fournies par des demandeurs.

4.2.3. Formation des agents des visas

CIC donne six semaines de formation aux agents des visas canadiens avant leur affectation à l'étranger. Des employés recrutés sur place et tous les agents d'immigration désignés (AID) suivent une formation au Canada après avoir travaillé dans le BCVE au moins un an.

Beaucoup de participants aux études de cas ont souligné que la formation initiale à Ottawa est efficace, mais qu'elle ne porte pas explicitement sur le PIGA. Ils font remarquer qu'une formation spéciale sur le PIGA est nécessaire en raison de la difficulté inhérente à l'évaluation de demandes de gens d'affaires, vu la complexité de l'analyse des documents financiers et de la détermination de la provenance des fonds. Selon les interviewés, l'ajout de cours de recyclage et de séances spéciales sur le milieu des affaires et les rapports financiers renforcerait la formation. En outre, il serait avantageux de donner plus de formation aux agents canadiens (AC) et aux AID. Les AC ont toutefois plus de possibilités de formation que leurs homologues locaux.

Le problème se pose moins au bureau des visas de Hong Kong puisque le nombre élevé de demandes reçues permet au personnel d'acquérir le savoir-faire nécessaire et d'établir des processus pour traiter les demandes de façon plus efficace.

4.2.4. Objectivité

À la question de savoir si les critères de sélection (c.-à-d. leur application) permettent une sélection objective des demandeurs dans le cadre du PIGA, beaucoup d'interviewés de l'AC et de participants aux études de cas ont jugé que l'objectivité des critères de sélection est élevée, y accordant un pointage moyen de 4,5 sur 5. Ils ont souligné qu'il y a un bon équilibre entre l'objectivité des critères de sélection et la flexibilité dont les agents des visas ont besoin dans le processus décisionnel. Cette constatation s'applique en particulier à la catégorie TA, dans laquelle la flexibilité peut se révéler utile pour déterminer ce qu'on entend par « calibre mondial » dans le domaine sportif et culturel et « expérience de la gestion de ferme », vu la grande diversité des demandeurs. En outre, certains interviewés ont fait remarquer que les normes de documentation varient d'un pays à un autre, d'où la difficulté d'évaluer les titres de compétence des demandeurs. Par ailleurs, quelques informateurs clés ont souligné que des critères plus précis pourraient aider des demandeurs potentiels à déterminer eux-mêmes s'ils sont admissibles avant de soumettre une demande.

4.2.5. Clarté du processus de demande

On a aussi demandé aux clients du PIGA s'ils avaient bien compris le processus de demande. En moyenne, 88,6 % des clients sondés ont dit l'avoir bien compris. En outre, 85,6 % des clients sondés s'accordaient pour dire qu'il leur a été facile de consulter l'information dont ils avaient besoin pour remplir leur demande. Les différences entre les trois catégories du PIGA sur ces variables n'étaient pas significatives du point de vue statistique.

Enfin, les demandeurs ayant répondu au questionnaire sur le PIGA devaient indiquer s'ils avaient reçu de l'aide pour remplir leur demande. En moyenne, 82,3 % des clients du PIGA ont dit avoir reçu de l'aide, mais les réponses variaient selon les groupes. Plus particulièrement, 45 % seulement des TA ont reçu de l'aide, comparativement a 73 % et 86 % des EN et des IN, respectivement. Parmi les clients ayant reçu de l'aide, 47 % ont dit avoir eu recours à un organisme de services aux immigrants, 44 % à un conseiller en immigration et 22 % à un avocat. Des 47 % qui ont eu recours à un organisme de services aux immigrants, la proportion de ceux-ci était la plus faible dans la catégorie EN (19 %) et la plus forte dans la catégorie IN (51 %). L'inverse est vrai pour ceux qui ont dit avoir eu recours à un avocat : les EN sont plus nombreux que les IN ou les TA à y avoir eu recours (39 % et 20 %, respectivement). Il n'y a aucune différence statistique entre les catégories en ce qui concerne ceux qui ont eu recours à un conseiller en immigration (avocat ou consultant) pour remplir leur demande.

4.3. Suivi de la catégorie EN

Constatation 8 : Au cours de la période à l'étude, CIC a exercé un suivi limité du respect des conditions imposées aux entrepreneurs. Les informateurs clés de CIC ont cité des raisons pour expliquer cette lacune : le suivi est une activité coûteuse en temps et en argent, les conditions sont difficiles à appliquer et une formation limitée a été fournie sur la façon de suivre les EN. En conséquence, CIC dispose de données insuffisantes pour vérifier si les entrepreneurs respectent les conditions du programme.

Conformément aux lignes directrices opérationnelles relatives à la catégorie EN, il incombe à CIC de suivre les entrepreneurs pendant trois après leur arrivée au Canada. En accord avec les conditions applicables à la catégorie EN, pendant au moins un an au cours des trois ans suivant l'obtention de la résidence permanente, l'immigrant entrepreneur doit : (i) contrôler au moins le tiers des capitaux propres d'une entreprise canadienne admissible; (ii) gérer activement l'entreprise; (iii) créer au moins un emploi (ETP) dans l'entreprise pour un citoyen canadien ou un résident permanent (excluant l'entrepreneur lui-même ou les membres de sa famille). Si un EN ne respecte pas ces conditions, l'agent de CIC chargé du suivi doit rédiger un rapport dans lequel il décrit les problèmes et recommande ou non la tenue d'une enquête, laquelle pourrait aboutir à des mesures de renvoi.

L'examen des renseignements disponibles dans la base de données du SISE pour la période de 2007 à 2011 a révélé que la grande majorité des données sur les activités commerciales des EN (88 % à 96 %) et presque toute l'information sur les demandes de renseignements de même que sur l'application des conditions étaient manquantes. Ainsi, CIC n'a aucun document sur la mesure dans laquelle les entrepreneurs respectent les conditions qui leur sont imposées ni sur les mesures d'exécution mises en œuvre.

Les représentants de l'AC qui ont été interrogés sur les conditions imposées aux EN et qui ont pu en parler ont dit que le suivi était minime à modéré et ils ont évoqué les raisons suivantes pour

expliquer ce constat : le suivi des conditions est trop coûteux en temps et en argent et difficile à mettre en œuvre; et bien que des guides soient disponibles, aucune formation n'est donnée au personnel sur la façon de suivre les EN et le personnel ne possède pas le savoir-faire requis en matière financière. En outre, l'existence de ces conditions peut avoir favorisé des activités commerciales exclusivement destinées à satisfaire aux exigences, ce qui peut décourager des EN de prendre des risques en affaires ou de s'engager dans certains types d'entreprises. Des EN peuvent donc avoir été moins portés à se lancer dans des activités commerciales novatrices et s'être engagés plutôt dans des types plus sûrs d'entreprises leur permettant de satisfaire plus facilement aux exigences du programme. Il a été mentionné que bien que les conditions ne soient pas largement mises en application, elles ont peut-être été utiles pour faire clairement connaître les attentes de CIC à l'égard de cette catégorie d'immigration et pour dissuader des demandeurs qui ne tenaient pas vraiment à lancer une entreprise.

En outre, quelques informateurs clés ont dit que quelques cas de non-conformité ont été relevés et renvoyés à l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), mais qu'ils n'avaient jamais eu connaissance de cas d'entrepreneurs renvoyés du Canada pour non-conformité. Ainsi, le manque d'application des conditions pose un problème.

CIC n'a pas exercé systématiquement un suivi de la catégorie EN, mais le sondage sur le PIGA a produit des renseignements qui permettent d'évaluer la mesure dans laquelle les EN remplissent les conditions qui leur sont imposées. Il en sera question à la section 5, Rendement du programme.

5. Rendement du programme

Les résultats escomptés à court terme des activités exécutées dans le cadre du PIGA sont les suivants : investissements supplémentaires des provinces dans le développement de l'économie; et lancements d'entreprises, création d'emploi et maintien de l'emploi. Ces résultats à court terme se traduiraient, à moyen terme, par les résultats suivants : établissement économique au Canada des immigrants sélectionnés et admis dans la catégorie des gens d'affaires; nouvelles possibilités d'emploi pour tous les Canadiens; et partage des avantages découlant des activités de développement économique accrues à la grandeur du Canada.

Afin d'évaluer l'atteinte de ces résultats, cette section fait état des constatations sur le rendement du programme, et plus particulièrement sur les résultats économiques des gens d'affaires immigrants, la mobilité interprovinciale et l'émigration ainsi que les répercussions inattendues du PIGA.

5.1. Résultats économiques

Nous présentons dans cette sous-section des renseignements sur le travail autonome, l'investissement et d'autres activités professionnelles des gens d'affaires immigrants. Il y sera question de la contribution des gens d'affaires immigrants à la création d'entreprises et d'emplois et de la mesure dans laquelle les gens d'affaires immigrants s'établissent économiquement au Canada.

5.1.1. Introduction aux résultats économiques

La présente sous-section vise à préciser comment l'évaluation se propose d'analyser l'établissement économique des gens d'affaires immigrants et de mesurer, de façon prudente, leur rendement économique au Canada. Les concepts de l'établissement et du rendement économiques sont non seulement difficiles à définir, mais une fois définis, leur opérationnalisation et leur interprétation posent aussi des défis. Étant donné la nature des activités commerciales dans lesquelles les gens d'affaires immigrants sont susceptibles de s'engager au Canada et du système fiscal canadien (p. ex. les déductions qu'il est possible d'obtenir), il est difficile d'apprécier intégralement l'étendue du rendement économique des gens d'affaires immigrants. Cela étant, la définition utilisée dans le contexte de l'évaluation est donnée ci-dessous et certains éléments que le lecteur ne doit pas oublier en prenant connaissance des résultats économiques des gens d'affaires immigrants sont soulignés.

Comprendre l'établissement économique

Bien qu'il n'y ait pas de définition en bonne et due forme de ce qu'on entend par « établi économiquement », nous fournissons ci-dessous des renseignements sur la définition opérationnelle employée à CIC et la façon dont nous l'avons analysée dans le cadre de l'évaluation sont fournis ci-dessous.

Conformément à l'article 102 du *RIPR*, les agents doivent déterminer si les candidats du PIGA, ainsi que les membres de leur famille, pourront réussir leur établissement économique au Canada en fonction des facteurs inclus dans la grille de sélection. « Si le nombre de points obtenus par un étranger — que celui-ci obtienne ou non le nombre minimum de points visé au paragraphe 108(1) — n'est pas un indicateur suffisant de l'aptitude de cet étranger à réussir son établissement économique au Canada, l'agent peut substituer son appréciation aux critères prévus

au paragraphe 102(1) ».[24] Telle qu'elle est décrite dans les guides opérationnels (OP 8 et 9), la substitution d'évaluation (décision discrétionnaire positive ou négative) peut être utilisée pour des motifs économiques (c.-à-d. la capacité de subvenir à ses besoins). Ainsi, d'après les directives opérationnelles données aux agents dans les guides opérationnels, l'appréciation faite par les agents des visas de la capacité de réussir son établissement économique, lorsqu'ils évaluent les demandes faites au titre du PIGA (et dans toutes les catégories d'immigration économique de façon plus générale), repose sur le principe selon lequel le demandeur (et les membres de sa famille) doit avoir la capacité de subvenir à ses besoins.

Cependant, comme ces gens d'affaires immigrants font partie de la catégorie de l'immigration économique, l'attente à leur égard est non seulement qu'ils subviennent à leurs besoins, mais aussi qu'ils contribuent, comme les autres membres de la catégorie de l'immigration économique, au marché du travail et à l'économie du Canada. À ce titre, la présente évaluation permettra non seulement d'examiner si les gens d'affaires immigrants sont établis économiquement au sens du *Règlement* (article 102 du *RIPR*) et des directives connexes (OP 8 et 9), mais également d'analyser plus largement le rendement économique des gens d'affaires immigrants au Canada et les activités économiques qu'ils ont exercées au pays après leur admission. Différents indicateurs ont été pris en compte sous ce rapport. Si le fait de ne pas dépendre de l'aide sociale est une condition nécessaire pour que les gens d'affaires immigrants puissent être considérés comme établis économiquement, d'autres indicateurs ont également été examinés, notamment concernant le travail autonome et les activités de placement exécutées au Canada, d'autres types de revenus gagnés au Canada (notamment un revenu d'emploi), du revenu imposable (et des impôts payés) de même que la composition du revenu provenant de différentes sources afin d'apprécier la mesure dans laquelle les gens d'affaires immigrants s'établissent économiquement au Canada et leurs résultats économiques.

Éléments de données à considérer

Bien que l'évaluation s'appuie sur une approche pluridimensionnelle pour saisir et examiner le rendement économique des gens d'affaires immigrants, il convient de mettre en lumière certains éléments concernant les données sur les résultats économiques qui sont présentées.

Comme il a été vu précédemment, il n'y a pas de définition claire ni de mesure établie de ce qui est d'être « établi économiquement » ni de ce qui constitue une entreprise « prospère » (p. ex. en ce qui concerne le revenu ou la taille de l'entreprise). La longévité des entreprises peut être perçue comme un indicateur d'une entreprise prospère, mais il n'existe aucune donnée longitudinale sur les entreprises créées par des gens d'affaires immigrants susceptible de fournir des éclaircissements sur cet aspect. Par ailleurs, il est difficile d'interpréter le revenu d'un travailleur autonome, étant donné toutes les déductions autorisées. À cet égard, le revenu net d'emploi autonome fournit une estimation prudente des avoirs financiers personnels des travailleurs autonomes, et les chiffres bruts fournissent des renseignements sur les entreprises qui ont une valeur limitée pour apprécier la situation financière de particuliers. En outre, une grande partie des données disponibles aux fins de l'évaluation se rapporte au déclarant à titre individuel plutôt qu'à l'entreprise elle-même. Par conséquent, dans une grande mesure, l'analyse examine la contribution des particuliers au système fiscal en fonction de l'impôt payé sur leur revenu d'emploi, étant entendu que les répercussions d'activités commerciales au niveau de l'entreprise ne sont peut-être pas bien prises en compte.

---

[24] Paragraphe 109(1), *RIPR*.

Il y a aussi des facteurs à considérer concernant les sources de données consultées pour éclairer les différentes facettes de l'évaluation. Le sondage réalisé auprès de gens d'affaires immigrants vise ceux qui ont été admis au Canada entre 2007 et 2011. Comme le sondage a été réalisé en 2013, certains répondants résidaient donc au Canada depuis moins de trois ans. Les EN ayant trois ans pour remplir les conditions que le programme leur impose, les résultats du sondage peuvent légèrement sous-estimer la proportion d'EN qui respectent lesdites conditions.

La BDIM ne fournit des renseignements que sur la population des déclarants canadiens. Les gens d'affaires immigrants constituent une population mobile : s'il se peut que certains d'entre eux quittent un jour le pays de façon définitive, nous pouvons supposer que beaucoup d'autres poursuivent des activités commerciales à l'étranger en étant présents au Canada. La BDIM n'offre donc des renseignements que sur les activités déclarées dans le système fiscal canadien, étant entendu qu'il se pourrait que ces personnes utilisent d'autres sources de revenus gagnés à l'étranger, non saisies dans cette base de données, pour subvenir à leurs besoins. Pour certaines personnes, les données tirées de la BDIM peuvent ne tenir compte que d'une partie du revenu dont elles disposent, celui assujetti à l'impôt sur le revenu personnel, tandis que d'autres personnes peuvent ne pas être saisies dans la BDIM puisqu'elles ne soumettent que des déclarations d'impôt sur le revenu de société, ou qu'elles ne soumettent par de déclaration de revenus au Canada et vivent d'un revenu gagné d'autres façons. En conséquence, la BDIM fournit des renseignements partiels sur l'établissement économique au Canada des déclarants à titre individuel.

Compte tenu de toutes ces raisons, il est difficile d'apprécier le rendement économique des gens d'affaires immigrants. Dans le contexte des différents éléments mentionnés, les résultats présentés ici ont tendance à fournir une estimation prudente du rendement économique des gens d'affaires immigrants.

La constatation ci-dessous (constatation 9) repose sur les renseignements présentés dans la section 5.1 et donne l'appréciation globale du résultat escompté du programme, en ce qui concerne la réussite de l'établissement économique des gens d'affaires immigrants, en fonction de plusieurs des indicateurs susmentionnés. Il s'agit donc d'une constatation « composite ».

D'autres constatations (constatations 10 à 16) fondées sur des indicateurs particuliers sont aussi présentées pour chaque sous-section pertinente.

Constatation 9 : Pris collectivement, les indicateurs du revenu d'emploi autonome, des activités de placement, du revenu d'emploi, du revenu imposable (et de l'impôt payé) et du recours à l'aide sociale montrent que les gens d'affaires immigrants s'établissent économiquement au Canada. Toutefois, leur rendement économique et leur degré d'établissement économique sont faibles comparativement aux membres d'autres catégories de l'immigration économique (TQF et CP).

5.1.2. Activités liées à un travail autonome

Les attentes relatives à l'exécution d'activités liées à un travail autonome pour les demandeurs principaux du PIGA varient selon la catégorie dans laquelle ils ont été sélectionnés. Selon les conditions du programme, les entrepreneurs doivent créer une entreprise au Canada dans les trois ans suivant leur admission, maintenir cette entreprise pendant au moins un an et participer activement à sa gestion, en plus de créer au moins un poste à temps plein pour un citoyen canadien ou un résident permanent (autre que l'EN lui-même ou qu'un membre de sa famille). À ce titre, on s'attend que ces personnes s'établissent au Canada en se livrant à des activités liées à

un travail autonome. Sans être assujetties à des conditions applicables après leur arrivée, les personnes admises dans la catégorie des travailleurs autonomes doivent aussi s'engager dans des activités liées à un travail autonome dans l'un des trois domaines visés (domaine culturel ou sportif ou gestion d'une ferme). La catégorie des investisseurs est la seule catégorie du PIGA dans laquelle il n'y a aucune attente à l'égard d'un travail autonome puisqu'aucune autre exigence ne s'applique que l'investissement remboursable ponctuel qu'ils doivent faire pour se voir octroyer la résidence permanente.

Constatation 10 : Les gens d'affaires immigrants admis entre 2007 et 2011 ont créé des entreprises et de l'emploi au Canada dans le cadre de la catégorie EN (une exigence applicable à cette catégorie pour conserver la résidence permanente). D'autres entreprises et d'autres emplois ont été créés dans le cadre des catégories IN et TA, mais dans une moindre mesure. Ces entreprises étaient surtout actives dans les domaines de l'immobilier et de la location à bail ainsi que dans le secteur de la vente et des services (commerce de détail et de gros).

Fréquence du travail autonome

D'après les données tirées de la BDIM,[25] les gens d'affaires immigrants du volet fédéral affichent des taux plus élevés de revenus d'emploi autonome,[26] comparativement à ceux des autres catégories de l'immigration économique (PTQF, PCP et PIGA du Québec) et au sein du PIGA, les taux sont plus élevés pour les TA, suivis des EN (tableau 5.1).

Tableau 5.1 : Pourcentages des DP ayant déclaré des revenus d'emploi autonome selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	19,6 %	25,7 %	23,3 %	21,1 %
TA	38,3 %	42,6 %	42,7 %	40 %
IN	8,3 %	10,2 %	10,8 %	10,5 %
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**20,1 %**	**25,3 %**	**24,9 %**	**23,7 %**
Gens d'affaires immigrants - Québec	12 %	16 %	16,4 %	18,3 %
TQF	10,1 %	13,6 %	15,3 %	17,2 %
CP	9,2 %	13,7 %	16,8 %	16 %

Source : BDIM

Un an après l'admission, 38,3 % des TA et 19,6 % des EN déclarent un revenu d'emploi autonome. Ces chiffres augmentent à 42,6 % pour les TA et à 25,7 % pour les EN trois ans après l'admission. Dix ans après l'admission, la proportion des membres des deux groupes qui

[25] Pour la période à l'étude, la BDIM saisit entre 58 % et 85 % des EN, entre 48 % et 82 % des TA et entre 52 % et 86 % des IN, selon la cohorte et le nombre d'années depuis d'admission.

[26] Les sources de revenu d'un travailleur autonome sont : les revenus d'entreprise, d'une profession libérale, de commission, de l'agriculture et de la pêche. En plus des gains d'un travail autonome déclarés, les particuliers peuvent aussi toucher des gains d'emploi de leur entreprise, ceux-ci n'étant pas saisis dans les chiffres présentés sur le revenu d'emploi autonome. Pour en savoir plus sur la définition du revenu d'emploi autonome et ses composantes, veuillez vous reporter à l'annexe E.

déclarent un revenu d'emploi autonome fléchit légèrement, soit à 40 % des TA et à 21,1 % des EN. Comme la diminution de la proportion des EN qui déclarent un revenu d'emploi autonome survient la troisième année suivant leur admission au Canada, cela donne à penser que les membres de ce groupe abandonnent ce type d'activités après avoir rempli les conditions auxquelles ils sont assujettis après leur arrivée.

En proportion, les IN sont moins nombreux à déclarer un revenu d'emploi autonome et les taux sont stables au fil du temps, à environ 10 %. Par comparaison, les TQF et les CP déclarent plus souvent un revenu d'emploi autonome que les IN. Un an après l'admission, 10,1 % des TQF et 9,2 % des CP déclarent un revenu d'emploi autonome, cette proportion atteignant 17,2 % pour les TQF et 16 % pour les CP dix ans après leur arrivée au Canada.

Comme il se peut que ce ne soit pas les mêmes personnes qui déclarent un revenu d'emploi autonome au fil des ans, les taux cumulatifs de déclaration d'un revenu d'emploi autonome au fil du temps ont également été analysés afin d'en savoir plus sur la part des gens d'affaires immigrants qui ont exercé ce type d'activités au cours de la période à l'étude. Il aurait été plausible de s'attendre à ce que la majorité des EN exercent des activités commerciales à un moment donné après leur admission au Canada, mais les données tirées de la BDIM révèlent que 47,5 % seulement des EN admis entre 1995 et 2010 l'ont fait.[27] Cette proportion était la plus forte chez les immigrants admis dans la catégorie TA (59,4 %) et la plus faible dans la catégorie des investisseurs (20,4 %). Dans l'ensemble, la proportion des gens d'affaires immigrants ayant exercé à un moment donné des activités liées à un travail autonome (41,3 %) était plus élevée que dans d'autres catégories de l'immigration économique, conformément aux attentes applicables à cette catégorie. Ainsi, 30,1 % des TQF et 13,9 % des CP ont mentionné dans leur déclaration de revenus s'être livrés à des activités liées à un travail autonome à un certain moment depuis leur admission.

La BDDCEE renferme des renseignements sur les entreprises appartenant à des immigrants (gens d'affaires immigrants, TQF et CP y compris) et des non-immigrants. Ces données ont été utilisées afin d'examiner la situation en 2009 des gens d'affaires immigrants admis entre 1995 et 2009, comparativement aux TQF, aux CP et à tous les immigrants admis au cours de la même période ainsi qu'aux non-immigrants.[28] L'analyse révèle que parmi les gens d'affaires immigrants qui ont soumis une déclaration de revenus en 2009, 11 970 possédaient au moins une entreprise cette année-là. La plupart d'entre eux (6 530) étaient des EN et un peu moins de la moitié, des TA (2 949) ou des IN (2 491). Par ailleurs, 26,5 % des gens d'affaires immigrants admis au cours de ces années possédaient encore au moins une entreprise en 2009, soit 35,4 % des EN, 35,1 % des TA et 13,6 % des IN.[29]

---

[27] Les activités d'entreprises constituées en société ne sont pas saisies dans la BDIM et par conséquent, le pourcentage des EN ayant joué un rôle dans ce type d'entreprise est sous-représenté. En outre en 2010 (dernière année d'imposition pour laquelle des données étaient disponibles au moment de l'analyse), les EN admis entre 2008 et 2010 se trouvaient au Canada depuis moins de trois ans. Certains d'entre eux n'ont peut-être pas eu le temps de lancer une entreprise, sans pour autant avoir renoncé à le faire pour remplir les conditions du programme.

[28] Les données du BDDCEE utilisées aux fins du présent rapport donnent un instantané des activités commerciales de ces groupes à un moment donné. Comme les immigrants pris en compte dans l'analyse ont été admis au Canada sur une période de 15 ans, ils se situent à des stades différents de leur établissement, certains d'entre eux pouvant même avoir pris leur retraite, étant donné l'âge qu'ils avaient à leur arrivée au Canada.

[29] Bien que l'on eut pu s'attendre à ce qu'une part plus élevée d'entrepreneurs possèdent une entreprise, certains d'entre eux pouvaient résider au Canada depuis plusieurs années vu les cohortes d'admission prises en compte (1995-2009) et avoir rempli les conditions imposées à cette catégorie dans les trois années suivant leur admission, après quoi rien ne les obligeait à exercer ce type d'activités commerciales. En outre, compte tenu de la période visée

Le sondage sur le PIGA a aussi permis de réunir des données sur les entreprises appartenant à des gens d'affaires immigrants au fil du temps. Bien que les résultats du sondage montrent une proportion nettement plus élevée d'EN ayant exercé des activités commerciales, ces données révèlent dans l'ensemble des tendances similaires aux données de la BDIM et de la BDDCEE en ce qui concerne le travail autonome pour d'autres catégories de gens d'affaires immigrants et pour les gens d'affaires immigrants en général. D'après ces données, 94,4 % des EN admis entre 2007 et 2011 ayant participé au sondage ont déclaré avoir créé ou possédé des entreprises au Canada ou y avoir investi depuis leur arrivée. D'après les données du sondage concernant le PIGA (en 2013), 57,1 % des TA et 23,1 % des IN disent avoir créé ou possédé des entreprises au Canada ou y avoir investi depuis leur arrivée.[30] Toutes catégories confondues, 33,7 % des gens d'affaires immigrants arrivés au Canada au cours de cette période déclarent s'être lancés en affaires.

En plus de leur rôle dans des entreprises au Canada, les résultats du sondage montrent que 31,6 % des TA disent avoir eu des activités liées à un travail autonome, autres que celles découlant de leur participation dans une entreprise qu'ils possèdent, par exemple des contrats conclus par des artistes pour des événements particuliers, des contrats conclus par des athlètes avec une équipe sportive ou des travailleurs autonomes dans le domaine agricole.

Résumé : Dans l'ensemble, malgré les mesures et les approches différentes employées dans les méthodologies prises en compte,[31] les résultats révèlent que les gens d'affaires immigrants se livrent à des activités liées à un travail autonome, dans une proportion encore plus grande que leurs homologues des autres catégories de l'immigration économique. Cependant, les taux de travail autonome varient beaucoup dans les trois catégories du PIGA. Parmi les gens d'affaires immigrants, les TA et les EN sont ceux qui ont le plus participé à ce type d'activités, conformément aux attentes du programme. Bien que le programme n'impose aucune attente

---

et de l'âge de ces immigrants à leur admission au Canada, nombre d'entre eux pouvaient avoir atteint l'âge de la retraite en 2009 et d'autres pouvaient avoir quitté le pays. Par ailleurs, certains immigrants admis peuvent ne pas avoir été saisis dans la BDIM parce qu'ils n'ont jamais soumis de déclaration de revenus T1 (ceux n'ayant jamais soumis de déclaration de revenus de façon plus générale ou ceux qui ne sont actifs qu'au sein d'une entreprise constituée en société et qui ne se sont pas versé de salaire devant être déclaré dans les formulaires T1) ou en raison de difficultés relatives au couplage des dossiers fiscaux et d'immigration dans la BDIM.

[30] La BDIM et le sondage réalisé auprès de gens d'affaires immigrants s'intéressaient à des concepts différents, soit la propriété d'une entreprise dans le sondage par opposition à la déclaration d'un revenu d'emploi autonome (provenant d'une entreprise ou d'une autre forme de travail autonome), ce qui peut expliquer une partie des résultats différents. Par ailleurs, comme le sondage fait appel à la participation volontaire, il peut y avoir eu un biais d'autosélection en faveur des EN qui ont créé ou possédé des entreprises au Canada, puisque ce programme est assorti de conditions applicables après l'arrivée. Ainsi pourrait s'expliquer la proportion plus élevée d'EN ayant déclaré dans le sondage avoir exercé des activités commerciales, comparativement aux données sur le travail autonome tirées de la BDIM. Il convient également de noter que comme les répondants au sondage réalisé en 2013 comprenaient des gens d'affaires immigrants arrivés au Canada entre 2007 et 2011, certains d'entre eux se trouvaient alors au Canada depuis moins de trois ans. Selon les conditions applicables à la catégorie EN, les EN doivent se lancer en affaires dans les trois premières années suivant leur arrivée. Par conséquent, certains répondants pouvaient ne pas avoir encore lancé leur entreprise, ayant encore le temps de se conformer aux conditions du programme.

[31] Les résultats de la BDIM couvrent plusieurs cohortes et années d'imposition (1995 à 2010); les résultats de la BDDCEE sont fournis pour une seule année d'imposition (2009) et plusieurs cohortes (1995 à 2009); les résultats du sondage ont été saisis en 2013 pour les cohortes de 2007 à 2011. En outre, les résultats de la BDIM ne saisissent pas les activités d'entreprises constituées en société, tandis que les résultats de la BDDCEE et du sondage prennent en compte les activités d'entreprises constituées ou non en société. Comme les constatations issues de différentes sources de données seront quelque peu différentes d'une cohorte à une autre et d'une année d'imposition à une autre, il y a lieu de s'attendre à ce que les résultats diffèrent quelque peu d'une source de données à une autre.

explicite aux IN à l'égard des activités liées à un travail autonome, quelques-uns d'entre eux ont exercé des activités de cette nature.

Revenu d'emploi autonome

Les données de la BDIM comprennent le revenu brut et net d'emploi déclaré au fisc. Le revenu brut d'emploi autonome représente le revenu total de l'entreprise non constituée en société d'un déclarant, c'est-à-dire avant toute déduction de coûts ou de dépenses. S'il y a plusieurs propriétaires, chaque associé déclare le revenu de l'exploitation dans son ensemble. Par conséquent, le revenu brut d'emploi autonome reflète ce qui est « entre les mains de l'entreprise ». Il peut aussi être interprété comme le niveau d'activité économique de l'entreprise.

Parmi les gens d'affaires immigrants, les EN déclarent le revenu brut moyen d'emploi autonome le plus faible et les TA, le plus élevé. Le revenu brut moyen d'emploi autonome pour les gens d'affaires immigrants du volet fédéral est inférieur à 200 000 $ pour toutes les années à l'étude et ceux-ci possèdent généralement des entreprises pour lesquelles ils déclarent un revenu brut d'emploi autonome inférieur à ceux des TQF et des CP, ce qui donne à penser qu'ils participent à des entreprises modestes (tableau 5.2).

Tableau 5.2 : Revenu brut moyen d'emploi autonome des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	95 900 $	151 800 $	102 800 $	119 800 $
TA	193 500 $	246 500 $	220 900 $	231 600 $
IN	137 800 $	114 800 $	463 700 $	174 600 $
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**140 700 $**	**184 000 $**	**191 000 $**	**172 900 $**
Gens d'affaires immigrants - Québec	159 800 $	82 700 $	668 500 $	129 800 $
TQF	225 200 $	193 000 $	200 200 $	283 200 $
CP	417 000 $	679 800 $	107 300 $	217 800 $

Source : BDIM

Les données de la BDIM saisissent aussi le revenu net d'emploi autonome, qui représente la part du déclarant du revenu (gain ou perte) d'une entreprise non constituée en société, déduction faite des coûts et dépenses. Le revenu net d'emploi autonome représente donc ce qui est « entre les mains de la personne ». S'il y a plusieurs propriétaires, chaque associé déclare sa part (du revenu ou de la perte). Cette mesure est difficile à interpréter. Une partie de l'argent tiré d'un travail autonome est un retour sur le capital investi (p. ex. l'utilisation de la voiture personnelle, du domicile, etc. de la personne), ce qui n'est habituellement pas le cas lorsqu'il est question d'un revenu d'emploi rémunéré. Ainsi, les revenus d'emploi autonome peuvent être faibles, mais une part importante des dépenses pourraient avoir donné droit à des déductions.[32] En outre, les propriétaires d'une entreprise non constituée en société peuvent opter pour toucher un salaire de

[32] Les entreprises peuvent déduire toutes dépenses courantes raisonnables payées ou à payer pour gagner un revenu d'entreprise. Cependant, les dépenses personnelles ou les dépenses engagées pour acheter des immobilisations ne donnent pas droit à des déductions. Pour en savoir plus sur la liste des dépenses et déductions admissibles, veuillez vous reporter à l'annexe E.

leur entreprise ou déclarer des gains d'investissement liés à leur activité commerciale - ce qui peut modifier l'interprétation qu'une personne fait de ses activités ou de ses contributions économiques. En ce sens, les données sur le revenu net d'emploi autonome présentées ci-dessous fournissent une estimation prudente des avoirs financiers personnels potentiels des travailleurs autonomes.

Le revenu net moyen d'emploi autonome des gens d'affaires immigrants variait de 7 200 $ un an après l'admission à 12 700 $ dix ans après l'admission. Bien que ce revenu augmente avec le temps, les gens d'affaires immigrants du volet fédéral ont un revenu net d'emploi autonome inférieur à celui des gens d'affaires immigrants du Québec, des TQF et des CP dans les quatre années prises à compte après leur admission, comme le révèle tableau 5.3.

Par ailleurs, les données de la BDIM indiquent que même s'ils sont moins nombreux à déclarer un revenu d'emploi autonome, des CP, les TQF et les IN ont un revenu net d'emploi autonome supérieur à celui des TA ou des EN. Toutefois, cet écart diminue avec le temps.

Tableau 5.3 : Revenu net moyen d'emploi autonome des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	5 700 $	7 700 $	11 100 $	13 000 $
TA	5 500 $	8 000 $	9 800 $	12 400 $
IN	17 900 $	16 000 $	13 700 $	12 700 $
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**7 200 $**	**8 700 $**	**10 900 $**	**12 700 $**
Gens d'affaires immigrants - Québec	9 700 $	12 000 $	12 300 $	15 400 $
TQF	15 100 $	14 300 $	14 600 $	16 200 $
CP	33 500 $	26 100 $	23 100 $	13 900 $

Source : BDIM

La BDDCEE fournit aussi des renseignements sur le revenu brut des entreprises (voir le tableau 5.4). Toutefois, ces renseignements diffèrent quelque peu de ceux que renferme la BDIM puisqu'ils comprennent le revenu d'entreprises constituées et non constituées en société (tandis que la BDIM saisit le revenu brut des entreprises non constituées en société seulement),[33] toutes cohortes confondues, sans tenir compte du nombre d'années depuis l'admission. D'après ces données, le revenu brut moyen d'entreprises exploitées par des gens d'affaires immigrants en 2009 était de 230 000 $, les EN possédant les entreprises déclarant le revenu brut le plus élevé (252 000 $ en moyenne), suivis des TA (249 000 $) et des IN (149 000 $). Par comparaison, les TQF et les CP ont des entreprises dont le revenu brut est plus faible (138 000 $) tandis que les entreprises appartenant à des non-immigrants affichent un revenu brut plus élevé (349 000 $).

[33] « Revenu brut d'emploi autonome » et « revenu brut d'une entreprise » mesurent le même concept : le revenu total d'une entreprise donnée avant toute déduction des coûts ou des dépenses. La différence entre les deux est que la première valeur (revenu brut d'emploi autonome) est le revenu total de toute entreprise non constituée en société d'après les déclarations de revenus soumises à titre individuel et ne couvre pas les entreprises constituées en société, tandis que le deuxième est déclaré au niveau de l'entreprise et comprend le revenu brut des entreprises constituées et non constituées en société.

Tableau 5.4 : Revenu brut moyen d'entreprises exploitées par des DP selon le statut d'incorporation et les catégories ou le statut d'immigration, année d'imposition 2009 (en dollars)

	EN	TA	IN	Gens d'affaires immigrants - fédéral	Gens d'affaires immigrants - Québec	TQF	CP	Total - Immigrants	Non-immigrants
Constituées en société	421 000	557 000	405 000	**440 000**	327 000	408 000	353 000	319 000	1 159 000
Non constituées en société	96 000	142 000	45 000	**98 000**	66 000	51 000	45 000	49 000	66 000
Toutes les entreprises	252 000	249 000	149 000	**230 000**	138 000	138 000	158 000	110 000	349 000

Source : BDDCEE

Le tableau 5.4 montre que le revenu brut d'entreprise varie beaucoup selon que l'entreprise est constituée ou non en société, les premières ayant systématiquement un revenu plus élevé que les deuxièmes dans tous les groupes à l'étude. Le revenu brut des entreprises constituées en société des gens d'affaires immigrants (440 00 $) était environ 4,5 fois plus élevé que celui des entreprises non constituées en société (98 000 $). Parmi les catégories du PIGA, les entreprises constituées en société des EN ont un revenu 4,4 fois plus élevé que celui des entreprises non constituées en société, cette proportion s'établissant à environ 4 fois dans la catégorie TA et environ 9 fois dans la catégorie IN. L'écart entre le revenu des entreprises constituées en société (1 159 000 $) et non constituées en société (66 000 $) est le plus élevé pour les non-immigrants dont les entreprises constituées en société affichent un revenu plus de 17 fois plus élevé[34] que le revenu d'entreprises non constituées en société.

Le statut d'incorporation a donc une incidence considérable sur le revenu brut d'entreprise. Comme il est mentionné plus loin dans la présente sous-section, d'après la BDDCEE, certaines entreprises appartenant à des gens d'affaires immigrants sont constituées en société (39,2 %). Comme ce type d'entreprise a un revenu brut nettement plus élevé et que la BDIM ne saisit pas cette information pour les entreprises constituées en société, les chiffres de la BDIM relatifs au revenu brut d'emploi autonome sous-estimeraient les revenus d'entreprises de tous les gens d'affaires immigrants.

En plus des deux sources de données précédentes, le sondage sur le PIGA a permis de recueillir des données sur les revenus annuels bruts et nets des entreprises établies. Le revenu d'entreprise brut annuel moyen de la première entreprise créée par des gens d'affaires immigrants serait de 151 258 $ et le revenu d'entreprise net annuel moyen, de 33 716 $. Le revenu brut d'entreprise concorde avec le revenu brut d'emploi autonome d'après les données tirées de la BDIM pour les premières années suivant l'admission de gens d'affaires immigrants du volet fédéral. Toutefois, les chiffres nets sont différents : le sondage demandait d'indiquer le revenu net d'entreprise tandis que la BDIM donne les chiffres nets pour les particuliers.[35] Les valeurs plus élevées obtenues

[34] Valeur obtenue en divisant le revenu brut moyen des entreprises constituées en société par le revenu brut moyen des entreprises non constituées en société (1 159 000 / 66 000 = 17,56).

[35] La BDIM fournit le revenu net d'emploi autonome à titre individuel. La question posée dans le sondage saisit une donnée similaire (le revenu net d'entreprise) au chapitre de l'entreprise (plutôt qu'à titre individuel), comme complément à l'information fournie par la BDIM.

dans le sondage révèlent peut-être le fait que certains gens d'affaires immigrants peuvent avoir des associés avec lesquels ils partagent les profits de l'entreprise.

Les données issues du sondage et de la BDIM diffèrent aussi en ce qui concerne les montants déclarés pour les différentes catégories du PIGA. En général, les EN déclarent le revenu brut d'emploi autonome le plus faible et les TA, le plus élevé selon la BDIM, mais la tendance s'inverse d'après les résultats du sondage. Ceux-ci révèlent que la première entreprise créée par les EN ont un revenu annuel brut plus élevé (194 823 $) que celui des entreprises des IN (100 668 $) et des TA (96 500 $).

En plus du revenu d'emploi autonome tiré d'une entreprise, le sondage sur le PIGA révèle que parmi les gens d'affaires immigrants ayant créé des entreprises, 51,2 % disent avoir touché un chèque de paye de leur première entreprise. Les proportions varient de 57,5 % pour les EN à 30 % pour les TA et à 50 % pour les IN. Parmi ceux qui ont dit avoir touché un revenu de leur entreprise, le revenu moyen déclaré est de 40 754 $ pour tous les gens d'affaires immigrants, de 35 488 $ pour les EN et de 48 128 $ pour les IN. La taille de l'échantillon est trop petite pour fournir le revenu moyen des TA.

Résumé : Dans l'ensemble, le revenu d'emploi autonome diffère selon la source des données. La BDIM donne un portrait différent de celui que donnent les données de la BDDCEE ou du sondage réalisé auprès de gens d'affaires immigrants. Ces écarts peuvent s'expliquer en grande partie par l'écart entre les revenus des entreprises constituées et non constituées en société. Tandis que la BDIM ne tient pas compte du revenu des entreprises constituées en société, celles-ci font partie de la BDDCEE et du sondage. D'après la BDIM, les activités liées à un travail autonome des EN et des TA ont tendance à générer un revenu plus faible (brut et net) tandis que d'après la BDDCEE et le sondage, les EN touchent un revenu plus élevé comparativement aux immigrants de toutes les autres catégories du PIGA. Cependant, sans égard aux sources des données et aux mesures utilisées, de façon plus générale, les EN et les gens d'affaires immigrants touchent un revenu brut d'emploi autonome de 200 000 $ en moyenne, ce qui semble révéler qu'ils ont une participation dans des entreprises plus petites comparativement à la population non immigrante.

Profil des activités commerciales

En plus du revenu d'entreprise, le sondage sur le PIGA a permis de recueillir des renseignements sur le nombre d'entreprises appartenant à des gens d'affaires immigrants, le mode d'acquisition de l'entreprise, le rôle que les immigrants jouent dans la gestion de l'entreprise, la participation et la part des biens dans l'entreprise, l'investissement financier dans l'entreprise, le secteur d'activité de l'entreprise et la création d'emploi. La BDDCEE fournit des renseignements similaires sur la nature des activités commerciales que les gens d'affaires immigrants exercent, comme le statut d'incorporation, la nature de l'entreprise et du secteur d'activité et le nombre d'employés.

Il sera question ci-dessous de la nature des activités commerciales des gens d'affaires immigrants d'après ces données, et en particulier pour les EN puisqu'ils doivent remplir des conditions explicites concernant la propriété d'une entreprise.

Nombre d'entreprises possédées

Tel qu'indiqué précédemment, les résultats du sondage montrent que très peu d'EN (5,6 %) déclarent ne pas avoir participé à une entreprise depuis leur admission au Canada : 76,7 % des EN sondés disent avoir créé une entreprise et 17,6 % de plus disent en avoir créé plusieurs.

Parmi ceux qui ont déclaré des activités commerciales, le nombre moyen d'entreprises appartenant à des EN est 1,23.

Conformément aux conditions qui leur sont imposées, la plupart des EN qui ont créé, possédé ou qui ont investi dans une entreprise disent l'avoir fait dans les trois premières années suivant leur arrivée au Canada (entre 81 % et 100 % selon la cohorte) et 85,6 % de ces EN disent avoir encore une participation dans leur première entreprise au moment du sondage en 2013. Ceux qui déclarent ne plus avoir de participation dans leur première entreprise disent l'avoir gardée, en moyenne, 3,3 ans (comparativement à 4,6 ans, à cette date, pour ceux qui avaient encore une participation dans leur première entreprise à l'époque du sondage). Les EN ont cité les raisons ci-dessous pour expliquer qu'ils n'ont plus de participation dans leur première entreprise : contexte économique difficile (42,2 %), fermeture de l'entreprise (31,4 %) et obligations personnelles ou familiales (18,4 %).[36]

Les résultats du sondage révèlent qu'en proportion, les IN sont moins nombreux que les EN à avoir possédé une entreprise, mais ceux qui l'ont fait entre leur admission et l'époque du sondage en 2013 déclarent avoir participé à plus d'entreprises (1,43 en moyenne) que les EN (1,23) ou les TA (1,19). Les pourcentages de TA et de IN qui participent encore à leur première entreprise étaient aussi légèrement plus élevés (95 % et 89,7 %, respectivement) comparativement aux EN (85,6 %). Toutefois, les différences entre les trois catégories sur cette variable n'étaient pas significatives du point de vue statistique.

En ce qui concerne les différentes cohortes d'admission, la BDDCEE montre des tendances similaires à l'égard de la propriété d'entreprise en 2009. Les gens d'affaires immigrants qui ont participé à des entreprises possédaient en moyenne 1,4 entreprise en 2009, soit 1,5 entreprise pour les EN et 1,4 entreprise pour les TA et les IN. Les gens d'affaires immigrants ont eu une participation dans plus d'entreprises que les TQF et les CP (1,3 et 1,2 en moyenne, respectivement, pour ceux qui ont possédé au moins une entreprise) et que les non-immigrants (ceux-ci ayant possédé en moyenne 1,1 entreprise).

D'après la BDDCEE, les activités commerciales ont aussi commencé peu de temps après l'admission. Les EN se sont engagés dans l'entreprise constituée en société qu'ils possédaient en 2009[37] peu de temps après leur admission; 75,2 % s'étaient engagés dans cette entreprise dans les trois ans suivant leur admission. Par comparaison, 48,1 % des TA et 68 % des IN s'étaient engagés dans l'entreprise constituée en société qu'ils possédaient en 2009 dans les trois années suivant leur admission.

Création d'entreprises

Le sondage a collecté des données non seulement sur le nombre d'entreprises appartenant à des gens d'affaires immigrants, mais aussi sur la question de savoir si ces entreprises avaient été créées par des gens d'affaires immigrants ou si des gens d'affaires immigrants avaient fait l'acquisition

[36] Les autres renseignements présentés ici portent sur la première entreprise des EN au Canada, puisque la plupart des personnes sondées n'avaient participé qu'à une entreprise et y participaient toujours à l'époque du sondage, ou avaient participé à leur première entreprise sur une période considérable, pour ceux qui avaient cessé d'y participer.

[37] Cette donnée n'est disponible que pour les entreprises constituées en société et elle n'est fondée que sur les admissions de 2000 à 2009. L'horizon pour les entreprises non constituées en société était trop court aux fins de l'analyse; le numéro d'entreprise qui permet de suivre les entreprises au fil du temps n'était disponible qu'à compter de 2005 pour les entreprises non constituées en société, ce qui aurait grandement restreint la présente analyse.

d'entreprises en exploitation.[38] Pour la première entreprise dans laquelle les gens d'affaires immigrants se sont engagés, les résultats du sondage révèlent que de nombreux EN (69,2 %) déclarent avoir créé l'entreprise au lieu d'en avoir acquis une ou d'avoir investi dans une entreprise existante (30,8 %) et la plupart d'entre eux (94 %) disent avoir participé activement à la gestion de cette entreprise de façon régulière. En moyenne, les EN disent avoir fait un investissement initial de 151 285 $ pour acheter ou lancer leur première entreprise, un investissement total entre le lancement de l'entreprise et la date du sondage s'élevant en moyenne à 307 276 $.

Parts possédées

Dans le sondage réalisé sur le PIGA, la plupart des EN (78,7 %) ont déclaré avoir la propriété exclusive de leur entreprise. En moyenne, ils possèdent 89,3 % des parts de leur première entreprise.

Les différences entre les catégories du PIGA en ce qui concerne la participation dans l'entreprise sont significatives du point de vue statistique. En proportion, plus d'EN déclarent avoir la propriété exclusive de leur entreprise (78,7 %), comparativement aux TA (66,7 %) et aux IN (40 %). Par conséquent, les EN déclarent posséder en moyenne une plus grande proportion des parts de leur entreprise (89,3 %), comparativement aux IN (71,7 %).

Statut d'incorporation

Les renseignements tirés de la BDDCEE montrent que la plupart des entreprises exploitées par des gens d'affaires immigrants (60,8 %) ne sont pas constituées en société, tandis que 39,2 % le sont. Une proportion plus grande des entreprises exploitées par des TA (73,1 %) et des IN (70,2 %) ne sont pas constituées en société, comparativement aux entreprises des EN (51,6 %). Comparativement aux gens d'affaires immigrants (et aux EN en particulier), une plus forte proportion des entreprises appartenant à des TQF (72,3 %), à des CP (75,4 %) et à des non-immigrants (73,6 %) ne sont pas constituées en société.

Types d'activités commerciales des entreprises non constituées en société

Les entreprises non constituées en société peuvent déclarer les types de revenus suivants : location, activités commerciales et professionnelles, agriculture et pêche et commissions. D'après les données tirées de la BDDCEE (voir le tableau 5.5), les principaux types d'activités des entreprises non constituées en société appartenant à des gens d'affaires immigrants sont « activités commerciales et professionnelles » (44,5 %) et « location » (41,8 %). « Location » est le principal type d'activités des IN (73,1 %), tandis que les EN et les TA exercent surtout des « activités commerciales et professionnelles » (52,2 % et 42,9 %, respectivement). « Agriculture et pêche » représentent une faible proportion des entreprises non constituées en société des EN et des IN (1,6 % et 0,8 %, respectivement), mais cette activité se classe au deuxième rang chez les TA (27,9 %).

[38] L'évaluation visait entre autres à déterminer la mesure dans laquelle la « rétrocession » d'entreprise est utilisée afin de remplir les conditions. Le sondage s'est intéressé à cet aspect au moyen d'une question portant sur la création par opposition à l'acquisition d'entreprises.

Tableau 5.5 : Types d'activités des entreprises non constituées en société selon la catégorie d'immigrant et le statut

Types d'activités	EN	TA	IN	Gens d'affaires immigrants - fédéral	Gens d'affaires immigrants - Québec	TQF	CP	Total - Immigrants	Non-immigrants
Location	2 022	809	1 518	4 347	2 449	30 614	809	84 769	1 118 659
	(41 %)	(26,4 %)	(63,1 %)	(41,8 %)	(53,9 %)	(34,1 %)	(26,7 %)	(29,1 %)	(32,2 %)
Activités commerciales et professionnelles	2 574	1 314	740	4 627	1 740	51 793	1 845	182 634	1 877 674
	(52,2 %)	(42,9 %)	(30,7 %)	(44,5 %)	(38,3 %)	(57,7 %)	(60,9 %)	(62,8 %)	(54 %)
Agriculture et pêche	77	854	20	951	48	292	220	2 622	322 436
	(1,6 %)	(27,9 %)	(0,8 %)	(9,1 %)	(1,1 %)	(0,3 %)	(7,3 %)	(0,9 %)	(9,3 %)
Commissions	260	86	129	475	308	7 018	154	20 842	155 996
	(5,3 %)	(2,8 %)	(5,4 %)	(4,6 %)	(6,8 %)	(7,8 %)	(5,1 %)	(7,2 %)	(4,5 %)
Total	4 933	3 063	2 407	10 400	4 545	89 717	3 028	290 867	3 474 765
	(100 %)	(100 %)	(100 %)	(100 %)	(100 %)	(100 %)	(100 %)	(100 %)	(100 %)

Source : BDDCEE

Les types d'activités des entreprises non constituées en société appartenant à des non-immigrants étaient similaires : « activités commerciales et professionnelles » était aussi le type d'activités le plus fréquent (54 %), tandis que « location » représentait 32,2 % de ces entreprises.

Type d'industrie

Le sondage mené après de la clientèle du PIGA s'intéressait aux types d'activités exécutées par les entreprises et il a révélé que 28,7 % des EN ont indiqué que leur première entreprise se classait dans la classification du « commerce de détail ».[39] La classification « services d'hébergement et de restauration » regroupait 16,6 % et celle du « commerce de détail », 10,9 % des premières entreprises des EN, respectivement. Les autres types d'activités couvraient un vaste éventail de catégories.

Les EN et les IN se ressemblaient en ce qui concerne les types d'activités de leurs entreprises. Les IN étaient aussi fortement représentés dans la classification du « commerce de détail » (22,4 %) et des « services d'hébergement et de restauration » (16,1 %). Les types d'activités étaient assez différents pour les TA : 47,4 % avaient créé des entreprises dans la classification « agriculture, foresterie, pêche et chasse ».

Les données tirées de la BDDCEE brossent un tableau assez différent des secteurs dans lesquels les gens d'affaires immigrants exploitent des entreprises (voir le tableau 5.6). Ces entreprises (constituées et non constituées en société) étaient surtout représentées dans les classifications suivantes : services immobiliers et services de location et de location à bail (29,5 %), commerce de détail (10 %) et agriculture (8 %). Les entreprises exploitées par des IN étaient surtout actives dans les services immobiliers et services de location et de location à bail (48,8 %). Les EN étaient eux aussi actifs dans ce même secteur (25,6 %) et dans le secteur du commerce de détail (14 %).

[39] Les répondants au sondage devaient indiquer le principal type d'activités de leur entreprise, conformément au Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN, code à deux chiffres).

Les entreprises des TA étaient plus souvent actives dans le secteur de l'agriculture (28,8 %) et dans celui des services immobiliers et des services de location et de location à bail (22,4 %). Cette dernière classification était aussi celle dans laquelle la plupart des entreprises appartenant à des non-immigrants étaient actives (27,9 %), tandis que le deuxième secteur d'activité des non-immigrants était celui des services professionnels, scientifiques et techniques (10,6 %). En plus de ne pas être surtout présents dans les mêmes secteurs d'activités, les non-immigrants semblent moins concentrés dans quelques secteurs, comparativement aux gens d'affaires immigrants qui ont tendance à être regroupés dans certains secteurs.

Tableau 5.6 : Dix premiers secteurs d'activités selon la catégorie d'immigration et le statut

Secteur	EN	TA	IN	Gens d'affaires immigrants - fédéral	Gens d'affaires immigrants - Québec	TQF	CP	Total - Immigrants	Non-immigrants
Services immobiliers et services de location et de location à bail	2 444	928	1 672	5 039	2 767	35 292	905	96 895	1 315 894
	(25,6 %)	(22,4 %)	(48,8 %)	(29,5 %)	(38,2 %)	(28,4 %)	(22,5 %)	(25,8 %)	(27,9 %)
Commerce de détail	1 334	198	179	1 710	642	9 041	292	25 454	260 051
	(14 %)	(4,8 %)	(5,2 %)	(10 %)	(8,9 %)	(7,3 %)	(7,3 %)	(6,8 %)	(5,5 %)
Agriculture	130	1 197	34	1 361	97	623	271	4 486	426 001
	(1,4 %)	(28,8 %)	(1 %)	(8 %)	(1,3 %)	(0,5 %)	(6,8 %)	(1,2 %)	(9 %)
Services administratifs, de gestion des déchets et d'assainissement	661	209	202	1 072	463	10 920	310	40 815	352 441
	(6,9 %)	(5 %)	(5,9 %)	(6,3 %)	(6,4 %)	(8,8 %)	(7,7 %)	(10,9 %)	(7,5 %)
Services professionnels, scientifiques et techniques	531	244	251	1 022	502	23 288	245	45 937	499 291
	(5,6 %)	(5,9 %)	(7,3 %)	(6 %)	(6,9 %)	(18,8 %)	(6,1 %)	(12,2 %)	(10,6 %)
Commerce de gros	761	93	154	1 006	361	3 254	78	8 108	87 439
	(8 %)	(2,2 %)	(4,5 %)	(5,9 %)	(5 %)	(2,6 %)	(1,9 %)	(2,2 %)	(1,9 %)
Services d'hébergement et de restauration	746	120	96	956	347	2 492	142	8 222	72 147
	(7,8 %)	(2,9 %)	(2,8 %)	(5,6 %)	(4,8 %)	(2 %)	(3,5 %)	(2,2 %)	(1,5 %)
Construction	451	225	131	801	269	5 621	470	23 289	343 895
	(4,7 %)	(5,4 %)	(3,8 %)	(4,7 %)	(3,7 %)	(4,5 %)	(11,7 %)	(6,2 %)	(7,3 %)
Autres services (sauf les administrations publiques)	427	98	53	577	206	3 082	145	13 564	209 269
	(4,5 %)	(2,4 %)	(1,5 %)	(3,4 %)	(2,8 %)	(2,5 %)	(3,6 %)	(3,6 %)	(4,4 %)
Soins de santé et assistance sociale	156	96	85	337	128	4 216	122	27 669	277 284
	(1,6 %)	(2,3 %)	(2,5 %)	(2 %)	(1,8 %)	(3,4 %)	(3 %)	(7,4 %)	(5,9 %)

Secteur	EN	TA	IN	Gens d'affaires immigrants - fédéral	Gens d'affaires immigrants - Québec	TQF	CP	Total - Immigrants	Non-immigrants
Autres secteurs	994	525	251	**1 767**	530	16 393	628	55 705	690 715
	(10,4 %)	(12,6 %)	(7,3 %)	**(10,3 %)**	(7,3 %)	(13,2 %)	(15,6 %)	(14,8 %)	(14,6 %)
Inconnu	919	219	318	**1 448**	936	9 831	406	25 991	187 621
	(9,6 %)	(5,3 %)	(9,3 %)	**(8,5 %)**	(12,9 %)	(7,9 %)	(10,1 %)	(6,9 %)	(4 %)
Total	9 554	4 152	3 426	**17 096**	7 248	124 053	4 014	376 135	4 722 048
	(100 %)	(100 %)	(100 %)	**(100 %)**	(100 %)	(100 %)	(100 %)	(100 %)	(100 %)

*NOTA : Les dix premiers secteurs d'activités présentés sont fondés sur la répartition des secteurs d'activités chez les gens d'affaires immigrants du volet fédéral.
Source : BDDCEE

Employés

D'après le sondage sur le PIGA, les EN déclarent participer à de petites entreprises : 98,2 % des premières entreprises des EN employaient dix employés ou moins, sans compter l'EN lui-même. Près de la moitié (45 %) de ces entreprises employaient des membres de la famille de l'EN. Le sondage a aussi permis d'estimer la mesure dans laquelle les EN avaient créé de l'emploi pour d'autres personnes qu'eux-mêmes ou des membres de leur famille. Les EN auraient créé en moyenne 1,97 emploi dans leur entreprise. Environ le quart des EN (23,7 %) ont créé un emploi et 28,5 % disent en avoir créé deux ou plus. Toutefois, près de la moitié des EN (47,7 %) n'ont pas fait état de création d'emploi.

En ce qui concerne le nombre d'employés, toutes les premières entreprises des TA employaient moins de cinq personnes et 90,9 % des premières entreprises des IN comptaient dix employés ou moins.

Les données de la BDDCEE révèlent aussi que les gens d'affaires immigrants exploitent des entreprises relativement petites. En moyenne, ces entreprises comptent 1,7 employé, celles exploitées par des EN en comptant le plus (2,3 en moyenne, contre 1 pour les IN et 0,9 pour les TA). Par comparaison, les entreprises exploitées par des non-immigrants sont de taille légèrement plus grande, avec 2,2 employés en moyenne.[40]

Niveau des postes créés selon la CNP

Les données du sondage révèlent que les trois principaux niveaux de compétence exigés à l'égard des ETP créés par des EN sont la formation en emploi (CNP D - 49 %), un diplôme d'études secondaires ou une formation professionnelle (CNP C - 36 %) et des compétences en gestion (CNP 0 - 21 %). Les trois principaux domaines professionnels de ces postes sont la vente et les

[40] La taille de l'entreprise est définie selon le nombre d'employés. Le nombre d'employés est calculé en couplant les feuillets T4 aux formulaires T2 et T1 du dossier de l'entreprise. S'il n'y a aucun couplage entre les T1 et T2 de l'entreprise et les T4, l'emploi est manquant. Selon toute vraisemblance, ces entreprises n'ont pas d'employé. Cependant, il se peut que dans certains cas, des entreprises utilisent un numéro d'entreprise (NE) différent de celui qui apparaît sur le feuillet T4 en raison d'un changement de statut juridique, de propriété, etc. auquel cas il est impossible de coupler les deux. Comme les valeurs d'emploi manquantes sont réglées à 0, il a été impossible de distinguer entre les emplois manquants et les cas dans lesquels le nombre réel d'employés est vraiment 0.

services (56 %), le commerce, les finances et l'administration (23 %) et les métiers, les transporteurs et les conducteurs de matériel et professions apparentées (16 %).

Conditions

En général, les réponses au sondage concernant les conditions[41] révèlent que 58 % des EN ont respecté les conditions qui leur étaient imposées avec leur première entreprise et que 2,4 % de ceux qui n'avaient pas rempli les conditions avec leur première entreprise l'ont fait avec leur deuxième entreprise.

Bien que les résultats du sondage révèlent qu'environ 40 % des EN n'avaient pas respecté les conditions du programme, la plupart d'entre eux les avaient remplies au moins en partie. En limitant l'analyse à la première entreprise des EN,[42] la majorité (94,4 %) des EN déclaraient avoir possédé une entreprise au Canada. La plupart d'entre eux ont aussi déclaré avoir la propriété exclusive de leur entreprise (78,7 %) et de participer activement à la gestion de l'entreprise de façon régulière (94 %). Toutefois, les EN sont moins nombreux à avoir satisfait l'exigence du programme relative à la création d'emploi, près de la moitié (47 %) disant n'avoir créé aucun emploi dans leur entreprise.

Perception des conditions

On a demandé aux EN ayant répondu au sondage ce qu'ils pensaient des conditions. Dans l'ensemble, ils jugeaient réalistes les exigences de gérer et de posséder une entreprise (73 %) et de créer un ETP (79,4 %) en trois ans. Toutefois, les EN étaient généralement partagés sur la question de savoir s'ils croyaient que les exigences du programme les avaient empêchés de lancer leur entreprise comme ils le voulaient. Près de la moitié (47,6 %) des EN ont indiqué que les exigences du programme avaient agit comme contraintes au lancement de leur entreprise. Parmi ceux qui avaient une perception défavorable des conditions, nombreux sont ceux qui ont évoqué la contrainte de temps imposée pour créer une entreprise et la nécessité de plus de temps pour mettre sur pied l'entreprise après leur admission au Canada. Malgré tout, la majorité des EN sondés (78,4 %) croient quand même qu'ils auraient lancé le même type d'entreprise en l'absence des conditions.

Résumé : Dans l'ensemble, le profil des activités commerciales des gens d'affaires immigrants montre que ces derniers ont souvent la propriété exclusive de leur entreprise (c'est surtout vrai des EN), que leur entreprise emploie peu d'employés et qu'elle se concentre dans quelques secteurs d'activités. Les entreprises des IN affichent la plus forte concentration d'activités commerciales dans un secteur d'activités, près de la moitié des activités commerciales citées dans la BDIDCEE correspondant au secteur des services immobiliers et des services de location et de location à bail. En outre, les gens d'affaires immigrants possèdent le plus souvent des entreprises non constituées en société, bien que les EN se démarquent du fait qu'ils possèdent tout autant des entreprises constituées et non constituées en société. Les entreprises non constituées en société des gens d'affaires immigrants sont plus souvent actives dans les secteurs des services de location, du commerce ou des services professionnels. En général, les EN créent ou acquièrent

[41] Les participants au sondage ont répondu à des questions sur les entreprises qu'ils possèdent et le moment où ils les ont acquises, les parts de l'entreprise qu'ils détiennent, leur rôle dans la gestion de l'entreprise et le nombre d'ETP créés. Ces données ont été analysées, pour les EN qui se trouvaient au Canada depuis au moins trois mois, afin d'établir la proportion d'EN ayant respecté les conditions du programme.

[42] Les statistiques qui suivent sont fondées sur tous les EN qui se trouvaient au pays depuis quelques mois jusqu'à cinq ans.

des entreprises peu de temps après leur admission et une proportion considérable d'entre eux (60 %) réussissent à satisfaire à toutes les exigences du programme.

5.1.3. Capitaux de placements mobilisés au moyen du PII

Constatation 11 : Les fonds de placement du PII ont permis des investissements limités dans le développement économique; les PT ont activement investi environ 30 % des fonds.

Selon les exigences du programme, avant leur admission au Canada, les IN devaient faire un investissement remboursable ponctuel pour se voir octroyer la résidence permanente. Vu les différents résultats attendus de la catégorie IN, la présente section examine les capitaux de placements mobilisés au moyen du PII. Y sont abordées la façon dont ces fonds ont été distribués aux PT participants et la façon dont les PT les ont investis aux fins du développement de leur économie.

On demande aux IN de faire une contribution financière ponctuelle de 400 000 $ (pour ceux qui ont soumis une demande avant 2010) ou de 800 000 $ (pour ceux qui ont soumis une demande après 2010) au Canada sous la forme d'un prêt de cinq ans, remboursable sans intérêt à la fin du terme. Ces contributions sont redistribuées aux fonds PT en vue d'être investies dans le développement économique. Le *RIPR* prévoit que ces fonds PT devraient utiliser les sommes reçues afin de créer ou maintenir de l'emploi au Canada et favoriser ainsi le développement d'une économie forte et viable. Le modèle des fonds de placement des IN a été remanié en 1999 par suite de consultations tenues avec les provinces et les territoires. Selon le nouveau modèle, aucune exigence ne s'applique à la proportion du capital devant être investie activement. Ce nouveau modèle s'écartait des dispositions en vigueur avant 1999 selon lesquelles 70 % du capital devait être investi dans des placements actifs.[43] La modification visait à permettre aux PT participants de conserver un portefeuille équilibré de placements comportant des termes et des niveaux de risque variés. Même s'il n'était plus obligatoire d'investir 70 % du capital dans des placements actifs (contrairement à ce qui était exigé en 1999), l'objectif visé était que les PT conservent un portefeuille équilibré de placements plus sûrs à court terme et de placements directs à plus long terme dans des activités génératrices d'emploi. L'intention était donc que les PT investissent directement dans des activités économiques permettant de créer ou conserver des emplois.

À des fins de comparaison, cette section fait un examen des capitaux de placements générés par les volets fédéral et québécois du Programme d'immigration des investisseurs. De 2007 à 2011, les deux PII combinés ont levé 6,42 milliards de dollars de capitaux de placements. D'après les cibles annuelles applicables à l'ensemble des gens d'affaires immigrants, y compris le PIGA fédéral et du Québec, 41,6 % des investisseurs immigrants ont été admis dans le cadre du PII fédéral entre 2007 à 2011. Le montant de fonds de placement que le PII fédéral peut distribuer

[43] L'alinéa 92*f)* du *RIPR* dit que la quote-part provinciale du Fonds du Programme d'immigration des investisseurs doit être utilisée « dans le but de créer ou de conserver des emplois au Canada qui favorisent le développement d'une économie forte et viable ». Il revient aux provinces d'établir la façon d'utiliser les fonds du PII afin de créer de l'emploi de la façon la plus efficace dans leur économie, permettant un mélange de placements sûrs à court terme (p. ex. dans des obligations du gouvernement provincial) et de placements actifs à plus long terme dans des activités génératrices d'emploi, par exemple l'octroi de prêts à des entreprises, ou pour des améliorations des infrastructures du secteur privé ou public. Toutefois, les provinces n'ont pas le droit d'utiliser les fonds du PII aux fins des programmes publics généraux et elles sont tenues d'effectuer directement les placements et de rendre compte du nombre et de la nature des emplois créés en conséquence.

aux provinces est une fonction directe du nombre d'immigrants investisseurs admis dans le cadre du programme fédéral; le reste des investissements faits par des investisseurs dans le cadre du programme du Québec va directement au Québec de façon à tenir compte du nombre d'immigrants investisseurs que la province a sélectionnés. Ainsi, moins de la moitié de ce montant (2,67 milliards de dollars) a été levée par l'entremise du PII fédéral (voir le tableau 5.7).

Tableau 5.7 : Capitaux de placements levés par les PII, 2007 à 2011

Année	Capitaux de placements levés par le PII fédéral	Capitaux de placements levés par le PII du Québec	Total des capitaux de placements (en milliards de dollars)	% des capitaux de placements provenant du PII fédéral
2007	392 000 000 $	680 000 000 $	1,072	36,6 %
2008	570 400 000 $	580 000 000 $	1,15	49,6 %
2009	523 600 000 $	720 000 000 $	1,24	42,2 %
2010	681 200 000 $	920 000 000 $	1,60	42,6 %
2011	504 400 000 $	848 800 000 $	1,35	37,4 %
Total	**2,67 $**	**3,75 $**	**6,42**	**41,6 %**

Source : CIC, AC - Immigration et ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles du Québec (MICC).

La formule de distribution aux provinces des fonds de placement fédéraux n'est pas liée au nombre d'investisseurs ayant l'intention de s'établir dans les différentes provinces. La formule comporte deux critères : (1) la moitié des fonds du PII fédéral est divisée également entre les provinces et les territoires participants, (2) l'autre moitié est distribuée selon la proportion du PIB total de chaque province ou territoire. La structure de cette formule aide à garantir que les provinces et les territoires plus petits reçoivent une part un peu plus grande des fonds du PII fédéral que si la répartition n'était fondée que sur des critères démographiques ou économiques.

Les montants virés aux fonds PT sont nets des commissions versées aux « facilitateurs autorisés » (institutions financières) qui fournissent des services administratifs afin de virer les investissements à CIC. Il est à noter qu'au cours des entrevues auprès des informateurs clés, les représentants d'institutions financières ont dit que la plupart des IN avaient emprunté de ces institutions pour couvrir leur investissement en capital quinquennal. Les IN paient à l'avance aux institutions financières les coûts d'intérêts pour financer ces prêts au moment où ceux-ci leur sont accordés. Les commissions sur l'investissement de 400 000 $ pré-2010 étaient de 28 000 $. Sur l'investissement de 800 000 $ post-2010, elles représentent 40 000 $. Les fonds PT remboursent CIC du plein montant à la fin des cinq ans, commissions comprises, ce qui peut équivaloir au coût d'emprunt du capital pour les fonds PT. Ce coût équivaut à un taux d'intérêt composé d'environ 1,5 % par an pendant cinq ans sur l'investissement de 400 000 $ et de 1,1 % par an sur l'investissement de 800 000 $. Les fonds PT devraient couvrir leur coût d'emprunt à même le rendement qu'ils tirent de leurs activités de placement.

Les rapports que CIC a reçus des fonds PT dans le cadre du PII montrent que sur les 2,67 milliards de dollars levés par l'entremise du programme fédéral, 2,483 milliards de dollars des fonds investis par les IN ont été virés aux fonds des PT participants sous la forme de prêts sur cinq ans, déduction faite des commissions, l'Ontario et la Colombie-Britannique ayant reçu les montants les plus élevés (41,9 % et 14,4 %, respectivement; voir le tableau 5.8).

Tableau 5.8 : Résumé des affectations des fonds de placement du PII fédéral selon la province ou le territoire, 2007 à 2011

Province ou territoire	Année de la première participation	Fonds de placement versés de 2007 à 2011	
Terre-Neuve-et-Labrador	2005	233 531 721 $	9,4 %
Île-du-Prince-Édouard	2000	198 867 196 $	8 %
Nouvelle-Écosse*	2008	186 182 196 $	7,5 %
Nouveau-Brunswick*	2010	48 032 642 $	1,9 %
Ontario	2000	1 039 724 748 $	41,9 %
Manitoba	2004	262 813 725 $	10,6 %
Saskatchewan*	2010	50 025 111 $	2 %
Colombie-Britannique	2001	365 820 161 $	14,3 %
Territoires du Nord-Ouest*	2003	106 973 240 $	4,4 %
Affectations totales	-	**2 483 979 999 $**	**100 %**

*NOTA : Ces provinces et territoires n'ont pas toujours reçu d'affectations au cours des cinq années à l'étude (2007 à 2011).
Source : AC de CIC - Immigration, 2013

Les rapports PT sur l'utilisation des fonds montrent aussi que du montant total versé aux PT, 751,8 millions de dollars seulement ont été affectés à des placements actifs sur cinq ans (par exemple des prêts à des entreprises, des projets d'infrastructure et des fonds de capital-risque). Cela représente environ 30 % du total des capitaux d'investissement versés par des IN ayant été virés aux fonds PT de 2007 à 2011. Le reste du capital est conservé dans une combinaison de placements générant des revenus en intérêts (par exemple des obligations) et de quasi-espèces afin d'assurer aux fonds PT la liquidité nécessaire pour rembourser les prêts à CIC.

Au cours de la période à l'étude, la part des fonds qui a été activement investie a augmenté au fil des ans, sans jamais dépasser le tiers du total disponible. Une analyse de CIC[44] a montré qu'en 2008, 11 % seulement du capital du PII avait été activement investi dans des projets de développement économique (6 % dans des projets d'infrastructure et 5 % dans des prêts consentis à des PME) et qu'en 2011, cette proportion était passée à 33 % (23 % dans des projets d'infrastructure, 9 % dans des prêts ou des subventions consentis à des PME et 1 % dans des projets de capital-risque).

L'analyse des renseignements que les fonds PT ont communiqués à CIC sur le placement des fonds du PII de 2007 à 2011 révèle que les proportions investies dans des placements actifs varient d'une province à une autre selon les stratégies de placement qui leur sont propres. Les chiffres de l'Ontario (41,9 %) influent fortement sur la part des fonds activement investis puisque cette province a reçu une part importante des fonds du PII fédéral et le fonds ontarien ne faisait pas de placements « actifs » au cours de la période allant de 2007 à 2011.

D'après les données que les fonds PT ont communiquées à CIC, 10 781 ETP ont été créés grâce à l'investissement de ces fonds PT.[45] Cependant, comme les PT n'ont pas présenté de rapport

[44] CIC – AC Immigration, *Utilisation provinciale des fonds du Programme d'immigration des investisseurs (PII)*, (document de travail interne, communiqué le 4 avril 2013).
[45] Il a été impossible de déterminer si ces emplois auraient été créés ou non en l'absence du PII.

aussi détaillé que le prévoit l'article 95 du *RIPR*, la nature et le type des postes créés grâce à ces fonds n'ont pas pu être examinés de façon aussi approfondie que souhaité.

Tel qu'il en a été convenu avec les PT au cours des consultations portant sur le modèle du programme, l'objectif visé par les PT est de conserver un portefeuille équilibré de placements plus sûrs à court terme et de placements directs à plus long terme dans des activités de création d'emploi.[46] L'examen révèle que sur la période à l'étude, cet équilibre n'a pas été atteint. Comme une part limitée des fonds PT (30 %) a été activement investie entre 2007 et 2011, si cette part avait été plus grande, les répercussions sur le développement de l'économie forte et viable auraient pu être plus grandes.

5.1.4. Investissement après l'admission

Constatation 12 : En plus des fonds du PII versés aux PT aux fins du développement économique dans le cadre du volet Investisseurs, de nombreux gens d'affaires immigrants ont eu d'autres activités de placement au Canada.

Les placements faits par les gens d'affaires immigrants après leur admission au Canada ont également fait l'objet d'un examen. Bien qu'aucune des trois catégories n'impose aux gens d'affaires immigrants l'obligation de faire des placements au Canada après leur admission, vu le profil de ces personnes, de telles activités peuvent jouer un rôle important dans leur établissement économique dans le pays et leurs répercussions sur l'économie canadienne.

De fait, de nombreux gens d'affaires immigrants ont fait des placements et ont ainsi tiré une part de leur revenu de placement.[47] Les données de la BDIM montrent que de nombreux gens d'affaires immigrants ont déclaré des revenus de placements (incidence variant entre 53,3 % et 66,5 %; voir le tableau 5.9). Parmi les gens d'affaires immigrants, les IN sont proportionnellement les plus nombreux à déclarer un revenu de placements. Un an après l'admission, 78,5 % des IN, 63,8 % des En et 55,3 % des TA l'ont fait. Dix ans après l'admission, les fréquences baissent à 68,7 % des IN, 47,6 % des EN et 52,2 % des TA.

Dans l'ensemble, les gens d'affaires immigrants sont plus susceptibles de déclarer un revenu de placements que les TQF (chez qui la fréquence varie entre 36,8 % et 41 %) et les CP (entre 21 % et 34,3 %).

[46] Conformément aux lignes directrices de CIC sur l'utilisation des fonds (CIC - AC Immigration, *Programme d'immigration des investisseurs : utilisation des fonds par les PT*).

[47] Les revenus de placements comprennent les gains ou pertes en capital (au net), les dividendes, les intérêts et les revenus d'investissement. Pour en savoir plus sur la définition du revenu de placements et ses composantes, veuillez vous reporter à l'annexe E.

Tableau 5.9 : Pourcentage des DP déclarant un revenu de placements selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	63,8 %	56,1 %	50,5 %	47,6 %
TA	55,3 %	52 %	50,3 %	52,2 %
IN	78,5 %	80,3 %	79,4 %	68,7 %
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**66,5 %**	**61,7 %**	**57,7 %**	**53,3 %**
Gens d'affaires immigrants - Québec	70,8 %	68,6 %	65,1 %	54,8 %
TQF	36,8 %	39,9 %	39,3 %	41 %
CP	31,4 %	34,3 %	33,4 %	21 %

Source : BDIM

Le tableau 5.10 montre que les revenus moyens de placements varient selon les catégories du PIGA. En moyenne, les gens d'affaires immigrants du volet fédéral déclarent des revenus de placements variant entre 7 500 $ un an après l'admission et 10 300 $ dix ans après l'admission. En moyenne, les IN déclarent les revenus de placements les plus élevés parmi les gens d'affaires immigrants (entre 11 100 et 12 000 $) et les EN, les plus faibles (entre 5 300 $ et 8 600 $).

En général, les gens d'affaires immigrants déclarent des revenus de placements plus élevés que ne le font les CP (entre 5 400 et 9 200 $) et les TQF (entre 2 000 et 4 500 $).

Tableau 5.10 : Revenu moyen de placements des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	5 300 $	6 000 $	6 800 $	8 600 $
TA	6 000 $	6 600 $	7 200 $	11 800 $
IN	11 100 $	12 000 $	11 300 $	12 000 $
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**7 500 $**	**8 200 $**	**8 400 $**	**10 300 $**
Gens d'affaires immigrants - Québec	7 800 $	9 000 $	8 700 $	9 700 $
TQF	2 000 $	2 300 $	2 800 $	4 500 $
CP	5 400 $	7 700 $	9 200 $	2 600 $

Source : BDIM

Le sondage sur le PIGA a aussi fourni des renseignements sur l'investissement au Canada. Il a permis de recueillir des renseignements communiqués par les répondants eux-mêmes sur la fréquence et les montants des investissements (mais non sur les revenus de placements). Les résultats révèlent que 50,1 % des gens d'affaires immigrants admis entre 2007 et 2011 disent avoir investi dans des entreprises, dans l'immobilier ou dans d'autres types de placements au Canada au moment où le sondage a été réalisé en 2013. Des différences significatives du point de vue statistique ont été constatées en ce qui concerne la proportion de membres de chaque catégorie

du PIGA qui déclarent avoir fait des placements après leur admission au Canada, soit 79 % des EN comparativement à 63 % des TA et à 44,7 % des IN.

Ces constatations diffèrent de celles issues de l'analyse de la BDIM selon laquelle une plus forte proportion d'IN avaient déclaré un revenu de placements sur la période à l'étude comparativement aux autres catégories du PIGA, la proportion la plus faible revenant aux EN. Ces différences peuvent s'expliquer par le fait que les deux sources de données mesurent des concepts différents. Le sondage s'intéresse aux placements que les gens d'affaires immigrants ont faits depuis leur arrivée au Canada en tant que résidents permanents tandis que la BDIM indique la proportion de ceux ayant déclaré un revenu de placements.[48]

Les résultats du sondage révèlent que parmi les gens d'affaires immigrants ayant déclaré avoir fait des placements, 40 % ont dit avoir investi dans des entreprises, soit 81,9 % des EN, 30,4 % des IN et 17,9 % des TA (tableau 5.11). Par ailleurs, 54,4 % des gens d'affaires immigrants ont dit avoir investi dans l'immobilier résidentiel ou commercial, dont 71,4 % des TA, 58,9 % des IN et 32,5 % des EN. En outre, 28,9 % des gens d'affaires immigrants ont dit avoir fait d'autres types de placements (12 % des EN, 28,6 % des TA et 33,7 % des IN). Des différences significatives du point de vue statistique ont été constatées en ce qui concerne les types de placements que les membres des différentes catégories du PIGA ont faits.

Tableau 5.11 : Types de placements au Canada selon les catégories du PIGA

Types de placements	EN	TA	IN	Gens d'affaires immigrants - fédéral
Tous types de placements	84	28	306	418
	79,2 %	63,6 %	44,7 %	50,1 %
Investissements dans des entreprises (investissement en capital et capital de risque)	68	5	91	164
	81,9 %	17,9 %	30,4 %	40 %
Immobilier (résidentiel et commercial)	27	20	176	223
	32,5 %	71,4 %	58,9 %	54,4 %
Autres placements financiers (actions, obligations, fonds, etc.)	10	8	100	118
	12 %	28,6 %	33,7 %	28,9 %

Source : Sondage sur le PIGA

Le montant moyen des placements pour tous les gens d'affaires immigrants ayant déclaré avoir fait des placements après leur admission au Canada était de 834 886 $. Cependant, les montants investis varient considérablement d'une catégorie à une autre, l'investissement moyen étant de 392 064 $ pour les TA et de 417 307 $ pour les EN, tandis qu'il dépasse le million de dollars pour les IN (1 060 000 $).

[48] Le revenu de placements peut découler des intérêts accumulés sur différents placements dans des actions ou des obligations ou de gains ou pertes en capital, mais il pourrait aussi comprendre le revenu de dividendes qu'une personne peut toucher de son entreprise et non directement d'activités de placements comme telles. En outre, la fréquence des investissements et les montants investis peuvent varier d'une cohorte et d'une année d'imposition à une autre et ces variations peuvent expliquer une partie des différences relevées. Le sondage ne permettait toutefois pas d'obtenir ce niveau de détail sur les placements au fil du temps.

5.1.5. Revenu d'emploi

Constatation 13 : Comme prévu, les gens d'affaires immigrants ont un taux plus faible de revenu d'emploi et déclarent en moyenne un revenu plus faible que les TQF et les CP.

Fréquence et revenu d'emploi moyen

Les données de la BDIM montrent que moins de 40 % des gens d'affaires immigrants déclarent un revenu d'emploi[49] au fil des ans (tableau 5.12). D'après ces données, l'incidence est plus élevés pour les EN (entre 36,4 % et 43,9 %) et plus faibles pour les IN (entre 26,5 % et 32,5 %).

Comparativement au TQF et au CP, les gens d'affaires immigrants ont des taux d'emploi plus faibles et ces taux n'augmentent que légèrement avec le temps. Les TQF et les CP déclarent un revenu d'emploi deux fois plus souvent (plus de 80 % pour les CP et 75 % pour les TQF) que les gens d'affaires immigrants (moins de 40 %). Cette tendance cadre avec les attentes relatives aux différentes catégories d'immigration économique, puisqu'on s'attend que les TQF et les CP obtiennent un emploi rémunéré une fois au Canada tandis qu'on s'attend que les EN et les TA se concentrent sur la création d'un travail autonome et d'une entreprise.

Tableau 5.12 : Pourcentage des DP déclarant un revenu d'emploi selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	36,4 %	43,9 %	42,1 %	41,7 %
TA	35,1 %	37,8 %	38,4 %	36,1 %
IN	29,4 %	32,5 %	31 %	26,5 %
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**34 %**	**39,4 %**	**38,4 %**	**37,1 %**
Gens d'affaires immigrants - Québec	35,9 %	40,5 %	39,4 %	35,4 %
TQF	75,4 %	77,1 %	77,5 %	75 %
CP	86,8 %	83 %	81,9 %	86,6 %

Source : BDIM

Le revenu d'emploi moyen des gens d'affaires immigrants était de 20 900 $ un an après l'admission et atteignait 29 600 $ dix ans après leur arrivée au Canada (tableau 5.13). Parmi les gens d'affaires immigrants du volet fédéral, les TA déclarent le revenu d'emploi le plus élevé (entre 25 700 $ et 32 800 $) et les EN, le plus faible (entre 17 600$ et 30 100 $).

Le revenu d'emploi moyen des gens d'affaires immigrants est aussi plus faible que celui des TQF et des CP, par à peu près la moitié. Aux fins de la comparaison, les TQF gagnent 61 000 $ et les CP, 41 800 $, dix ans après être arrivés au Canada.

[49] Pour en savoir plus sur la définition du revenu d'emploi, veuillez vous reporter à l'annexe E.

Tableau 5.13: Revenu d'emploi moyen des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

Catégorie	Années depuis l'admission			
	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	17 600 $	21 100 $	22 900 $	30 100 $
TA	25 700 $	26 800 $	29 300 $	32 800 $
IN	23 400 $	23 500 $	23 200 $	22 500 $
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**20 900 $**	**22 900 $**	**24 500 $**	**29 600 $**
Gens d'affaires immigrants - Québec	19 800 $	21 600 $	22 900 $	24 800 $
TQF	34 300 $	43 800 $	50 500 $	61 000 $
CP	46 700 $	50 800 $	53 200 $	41 800 $

Source : BDIM

5.1.6. Revenu imposable et impôts payés

Constatation 14 : Les gens d'affaires immigrants déclarent un revenu personnel imposable nettement plus faible que les TQF et les CP et, cela étant, ils ont payé beaucoup moins d'impôt sur le revenu personnel.

Dans les sous-sections précédentes, des renseignements sur la fréquence d'activités relatives au travail autonome, à l'investissement et à l'emploi et sur le revenu que les gens d'affaires immigrants en tirent ont été présentés séparément. Ces données sont révélatrices des différentes activités que les gens d'affaires immigrants exercent, sans pour autant fournir un portrait global de leur revenu imposable et de leur contribution personnelle au régime fiscal. C'est l'objectif de la présente sous-section.

La BDIM fournit des renseignements sur le revenu imposable des immigrants.[50] Ces données révèlent que parmi les gens d'affaires immigrants du volet fédéral, les EN ont le revenu imposable le plus faible dans les cinq premières années après leur admission, tandis que les IN déclarent les montants les plus faibles à l'an 10, soit 15 800 $ de revenu imposable, comparativement à 19 200 $ pour les EN et à 22 100 $ pour les TA (tableau 5.14).

En se fondant sur les données tirées de la BDIM, l'évaluation révèle que les gens d'affaires immigrants ont en général un revenu imposable représentant moins de la moitié de celui des TQF et des CP. En outre, le revenu imposable des gens d'affaires immigrants augmente plus lentement que celui des TQF. Il a augmenté de 28 % sur dix ans, comparativement à 67 % pour les TQF sur la même période. Cela étant, l'écart entre le revenu des gens d'affaires immigrants et des TQF augmente avec le temps. Un an après l'admission, les CP déclaraient un revenu imposable moyen de 44 000 $ et les TQF, de 28 000 $, tandis que les gens d'affaires immigrants du volet fédéral déclaraient un revenu imposable moyen de 15 000 $. Dix ans après l'admission, les TQF gagnaient plus que les CP (46 800 $ contre 37 900 $), alors que les gens d'affaires immigrants du volet fédéral gagnaient encore considérablement moins (19 200 $).

Le revenu imposable moindre est un reflet du type de revenu que les gens d'affaires immigrants gagnent. Ceux-ci touchent plus souvent que les TQF et les CP des revenus d'emploi autonome et de placements et moins souvent un revenu d'emploi, comme prévu. Ainsi, il est difficile d'apprécier le revenu des gens d'affaires immigrants et la mesure réelle dans laquelle ils

[50] Pour en savoir plus sur la définition du revenu imposable, veuillez vous reporter à l'annexe E.

s'établissent économiquement, comparativement à d'autres immigrants. Contrairement aux autres membres de la catégorie de l'immigration économique qui tirent la plus grande partie de leur revenu d'un emploi, les sources principales de revenu des gens d'affaires immigrants sont le travail autonome ou les placements. Vu toutes les déductions dont un travailleur autonome peut se prévaloir et le fait que le revenu de placements peut être accumulé sur plusieurs années et n'être imposé que lorsque le particulier l'utilise, le revenu réel des gens d'affaires immigrants pourrait être beaucoup plus élevé que ce que le revenu imposable qu'il déclare le laisse croire.

Tableau 5.14 : Revenu imposable moyen des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	12 100 $	15 400 $	15 900 $	19 200 $
TA	16 500 $	18 300 $	19 600 $	22 100 $
IN	18 500 $	19 500 $	18 200 $	15 800 $
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**15 000 $**	**17 200 $**	**17 300 $**	**19 200 $**
Gens d'affaires immigrants - Québec	15 300 $	17 600 $	17 300 $	17 300 $
TQF	28 000 $	35 300 $	40 200 $	46 800 $
CP	44 000 $	47 000 $	49 200 $	37 900 $

Source : BDIM

Reflet du revenu imposable plus faible des gens d'affaires immigrants, les données de la BDIM montrent qu'ils paient moins d'impôt sur le revenu personnel[51] que les TQF et les CP, bien que le montant d'impôt sur le revenu personnel que les EN et les TA paient augmente généralement en parallèle du nombre d'années qui se sont écoulées depuis leur admission (tableau 5.15).

Tableau 5.15 : Impôt moyen sur le revenu personnel payé par les DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	900 $	1 600 $	1 800 $	2 800 $
TA	2 300 $	2 700 $	3 000 $	3 300 $
IN	1 800 $	2 000 $	1 800 $	1 400 $
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**1 500 $**	**1 900 $**	**2 100 $**	**2 600 $**
Gens d'affaires immigrants - Québec	1 200 $	1 600 $	1 800 $	2 000 $
TQF	5 600 $	7 600 $	8 900 $	10 900 $
CP	10 000 $	10 900 $	11 400 $	7 800 $

Source : BDIM

[51] La BDIM saisit des renseignements sur les impôts que les gens d'affaires immigrants paient sur leur revenu personnel, mais les gens d'affaires immigrants peuvent aussi contribuer au régime fiscal par les impôts perçus sur le revenu de leur entreprise. Cette information ne figure toutefois pas dans la BDIM et n'a pu être analysée aux fins de l'évaluation. Pour en savoir plus sur la définition des impôts payés sur le revenu personnel, veuillez vous reporter à l'annexe E.

L'impôt moyen sur le revenu personnel payé par les gens d'affaires immigrants du volet fédéral varie entre 1 500 $ un an après leur admission et 2 600 $ après dix ans. Par comparaison, les TQF paient en moyenne 5 600 $ un an après leur admission et 10 900 $ après dix ans, et les CP, 10 000 $ et 7 800 $, respectivement.

Parmi les gens d'affaires immigrants, les EN et les IN ont payé moins d'impôt dans la cinquième année après leur admission (1 800 $) que les TA (3 000 $). Dix ans après leur admission, les IN ont payé moins d'impôt (1 400 $) comparativement à 2 800 $ pour les EN et à 3 300 $ pour les TA.

5.1.7. Prestations d'assurance-emploi et d'aide sociale reçues

Constatation 15 : Les gens d'affaires immigrants déclarent des prestations d'assurance-emploi et d'aide sociale dans une proportion plus faible que les TQF et les CP.

En plus de prendre en compte les revenus d'emploi autonome, de placements et d'emploi, la BDIM fournit aussi des renseignements sur le recours à l'assurance-emploi (AE) et à l'aide sociale (AS)[52] afin d'établir la mesure dans laquelle les gens d'affaires immigrants sont autonomes ou dépendent de différentes prestations.

La réception de prestations d'AE est liée au taux d'emploi et au paiement de cotisations d'AE en cours d'emploi. Étant donné le taux de revenu d'emploi plus élevé chez les TQF et les CP comparativement aux gens d'affaires immigrants, il y avait lieu de s'attendre à ce qu'une plus forte proportion des membres de ces deux groupes soit admissible à des prestations d'AE. Le tableau 5.16 ci-dessous révèle donc que les gens d'affaires immigrants ont des taux de réception de prestations d'AE beaucoup plus faibles que les TQF et les CP.

Tableau 5.16 : Pourcentage des DP ayant déclaré des prestations d'assurance-emploi

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	0,5 %	1,3 %	2,3 %	2,9 %
TA	1,5 %	3,9 %	3,9 %	3,4 %
IN	0,5 %	1,1 %	1,4 %	1,4 %
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**0,7 %**	**1,9 %**	**2,5 %**	**2,7 %**
Gens d'affaires immigrants - Québec	0,8 %	2,1 %	2,7 %	3,4 %
TQF	6,7 %	12,1 %	11,6 %	8,7 %
CP	9,7 %	14,6 %	14,1 %	19,3 %

Source : BDIM

Les taux de réception de prestations d'AE chez les gens d'affaires immigrants varient entre 0,7 % et 2,7 %, nettement moins que chez les TQF (entre 6,7 et 12,1 %) ou les CP (entre 9,7 et 12,3 %). Parmi les gens d'affaires immigrants du volet fédéral, les TA touchent un peu plus souvent des prestations d'AE (jusqu'à 3,9 %) que les EN et les IN.

[52] Pour en savoir plus sur la définition des prestations d'aide sociale et d'assurance-emploi, veuillez vous reporter à l'annexe E.

Tableau 5.17 : Pourcentage des DP ayant déclaré des prestations d'aide sociale selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	0,4 %	1 %	1,8 %	2,9 %
TA	1,5 %	1,6 %	1,4 %	2 %
IN	0,2 %	0,3 %	0,4 %	1,1 %
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**0,6 %**	**0,9 %**	**1,3 %**	**2,3 %**
Gens d'affaires immigrants - Québec	0,4 %	0,8 %	1 %	1,9 %
TQF	6,4 %	4 %	3 %	2,7 %
CP	2,6 %	1,7 %	1,7 %	0,8 %

Source : BDIM

Les gens d'affaires immigrants ont aussi des taux très faibles de réception de prestations d'AS (tableau 5.17). Les taux à un an et dix après l'admission varient de 0,6 à 2,3 %. Bien que faibles eux aussi, les taux d'AS sont plus élevés chez les TQF (de 2,7 % à 6,4 %) et les CP (de 0,8 à 2,6) que chez les gens d'affaires immigrants.

5.1.8. Profil des sources de revenus

Constatation 16 : La plupart des gens d'affaires immigrants tirent des revenus d'une ou de plusieurs sources et pour bon nombre d'entre eux, l'emploi autonome ou les placements sont leur principale source de revenus.

Dans les sous-sections ci-dessus, il était question de la mesure dans laquelle les gens d'affaires immigrants tirent leur revenu d'activités liées à un travail autonome, à un emploi et à des placements. La présente sous-section porte sur la composition de leur revenu.

La plupart des gens d'affaires immigrants tirent des revenus d'une source ou plus. Les données de la BDIM montrent que la majorité des gens d'affaires immigrants du volet fédéral (entre 82,4 et 88,4 %) déclarent un revenu d'emploi, d'emploi autonome ou de placements de l'an 1 à l'an 10 (tableau 5.18). Parmi les gens d'affaires immigrants du volet fédéral, les IN et les TA ont généralement des taux plus élevés que les EN, dont les taux sont les plus faibles (de 80,3 à 86,5 %) sur la période de dix ans après l'admission.

Tableau 5.18 : Pourcentage des DP ayant déclaré un revenu d'emploi, d'emploi autonome ou de placement selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration

	Années depuis l'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	84,6 %	86,5 %	83,2 %	80,3 %
TA	88,5 %	90,2 %	89,2 %	87,3 %
IN	88,2 %	90,4 %	89,9 %	81,5 %
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**86,5 %**	**88,4 %**	**86,3 %**	**82,4 %**
Gens d'affaires immigrants - Québec	86,2 %	88,6 %	86,7 %	81,7 %
TQF	87,8 %	90,4 %	91,2 %	91,1 %
CP	95,8 %	95,5 %	96 %	97,5 %

Source : BDIM

Combinaison des sources de revenus

Afin de mieux comprendre les revenus des gens d'affaires immigrants, la combinaison différente des types de revenus qu'une personne peut déclarer dans une année donnée a été analysée (voir le tableau F-1 à l'annexe F). L'analyse a révélé que le profil de gains le plus répandu chez les gens d'affaires immigrants du volet fédéral est :

- la déclaration d'un revenu de placements seulement (de 35,5 % un an après l'admission à 25,6 % dix ans après);
- la déclaration d'un revenu de placements et d'un revenu d'emploi (de 19,7 % un an après l'admission à 16,6 % dix ans après).

Les profils des gains les plus répandus sont les mêmes pour les IN que pour l'ensemble des gens d'affaires immigrants du volet fédéral. Environ la moitié seulement des IN déclarent un revenu de placements (51,5 % un an après l'admission à 45,8 % dix ans après) et une autre part importante déclare un revenu d'emploi et un revenu de placements (de 21,1 % un an après l'admission à 16,1 % dix ans après).

Bien que ces deux profils de gains (revenu de placements seulement/revenu de placements et d'emploi) soient aussi les plus courants chez les EN et les TA, les immigrants admis dans ces catégories semblent avoir des sources de revenus plus diversifiées que les immigrants investisseurs.

Principale source de revenu

Comme de nombreux gens d'affaires immigrants déclarent plus d'un type de revenu, il est aussi important de mieux saisir lequel du revenu d'emploi, d'emploi autonome ou de placements fournit la plus grande part des revenus que les gens d'affaires immigrants déclarent (voir le tableau F-2 à l'annexe F).

Pour environ 60 % des gens d'affaires immigrants, le revenu d'emploi autonome ou le revenu de placements est la principale source de revenus au fil du temps, tandis que 40 % comptent beaucoup plus sur un revenu d'emploi. Chez les gens d'affaires immigrants, les EN ont tendance à compter davantage sur l'emploi comme principale source de revenus (38,9 à 48,4 % sur la

période). Les investisseurs, eux, comptent davantage sur les revenus de placements comme source principale de revenus. Les TA sont partagés plus également en ce qui concerne leur dépendance vis-à-vis chacun des trois types de revenus comme principale source de revenus. Une part considérable d'entre eux touchent la plus grande partie de leur revenu d'emploi autonome (plus de 35 % du revenu total) ou de placements (environ 25 % du revenu total) tandis qu'une autre part touche la plus grande partie de son revenu d'activités d'emploi (représentant plus de 35 % du revenu total).

5.1.9. Résumé

Signe de l'établissement économique des gens d'affaires immigrants au Canada, l'évaluation révèle que très peu d'entre eux comptent sur l'AS ou l'AE et que la plupart d'entre eux déclarent un revenu d'emploi autonome, de placements ou d'emploi. Cependant, leur rendement économique est plus faible que celui des membres d'autres catégories de l'immigration économique. Ils déclarent un revenu personnel imposable beaucoup plus faible que les TQF et les CP et, cela étant, ils paient nettement moins d'impôt sur le revenu personnel. Vu la nature différente du revenu que les gens d'affaires immigrants déclarent (revenu d'emploi autonome et de placements) comparativement aux TQF et aux CP (revenu d'emploi), il est difficile de comparer directement les revenus des gens d'affaires immigrants avec ceux des autres immigrants économiques.

En raison de l'investissement initial fait par les IN et des activités liées à un travail autonome des EN, le PIGA a contribué à la création d'entreprises et de nouvelles possibilités d'emploi pour tous les Canadiens. D'après les rapports PT sur l'utilisation des fonds, les investissements des IN ont permis l'investissement actif de 751,8 millions de dollars par les fonds PT et la création de 10 781 ETP. Cependant, environ 30 % seulement du capital provenant des IN a été activement investi au cours de la période de 2007 à 2011 et les répercussions sur l'économie auraient été plus grandes si une plus grande part des fonds du PII avait été investie. En outre, les résultats du sondage révèlent qu'environ 60 % des EN ont respecté les conditions du programme. Les EN ont aussi contribué à la création d'entreprises et d'emplois.

Par ailleurs, les gens d'affaires immigrants se sont engagés dans des activités de placements et des activités commerciales au Canada au-delà de ce que le PIGA exigeait d'eux, contribuant ainsi davantage aux résultats escomptés du programme, soit la création d'entreprises et de nouvelles possibilités d'emploi pour tous les Canadiens.

5.2. Mobilité interprovinciale et émigration

Afin de saisir la mesure dans laquelle le programme a créé d'autres possibilités d'emploi pour tous les Canadiens et de déterminer si les bénéfices découlant des activités de développement économique accrues sont partagés à la grandeur du Canada, la sous-section qui suit examine la mobilité interprovinciale et l'émigration des gens d'affaires immigrants.

Constatation 17 : La majorité des gens d'affaires immigrants sélectionnés par le volet fédéral résident dans leur province de destination et il y a peu de mobilité interprovinciale. En ce qui concerne l'émigration, les IN présentent les taux d'émigration les plus élevés dix ans après leur arrivée au Canada parmi les immigrants économiques à l'étude, mais les taux d'émigration sont similaires pour les TQF et les autres catégories de gens d'affaires immigrants cinq ans après leur admission au Canada.

Constatation 18 : Les fonds de placement ne sont pas distribués de façon équitable à la grandeur du Canada. L'Ontario et la Colombie-Britannique touchent la plus grande part les fonds fédéraux. Ces deux provinces tirent aussi le plus de profit des activités économiques que les gens d'affaires immigrants exercent (en fait de création d'entreprises et d'emplois) puisque la plupart des gens d'affaires immigrants s'établissent dans ces provinces.

5.2.1. Mobilité interprovinciale

L'analyse de la mobilité des gens d'affaires immigrants au Canada a pris en compte la province de destination des gens d'affaires immigrants à l'admission pour la comparer à la province de résidence en 2010.[53] Parmi les gens d'affaires immigrants du volet fédéral ayant soumis une déclaration de revenus en 2010, la plupart d'entre eux avaient indiqué au moment de leur admission qu'ils comptaient s'établir en Colombie-Britannique (44 %) ou en Ontario (40,8 %). En 2010, le portrait était similaire, 46,8 % résidant en Colombie-Britannique, 41,4 % en Ontario et 12 % seulement dans d'autres provinces ou territoires (tableau 5.19).

De même, la distribution de la province de destination des TQF et des CP restait relativement similaire à la distribution respective de leur province de résidence en 2010. La plupart des TQF résidaient en Ontario (63 %) ou en Colombie-Britannique (19,6 %) en 2010, tandis que les CP étaient plus répartis à la grandeur du pays, le Manitoba et la Saskatchewan en accueillant une part considérable d'entre eux (46,8 %). Quant aux gens d'affaires immigrants du Québec, le portrait est quelque peu différent : pour province de destination, 47,3 % d'entre eux avaient indiqué le Québec au moment de l'admission, 33,3 % la Colombie-Britannique et 17,6 % l'Ontario. Parmi tous les immigrants admis entre 1995 et 2010, 16 % seulement des gens d'affaires immigrants sélectionnés par le Québec résidaient dans cette province d'après les déclarations de revenus de 2010 tandis que la majorité d'entre eux s'étaient établis en Colombie-Britannique (50,7 %) et en Ontario (30,1 %). Cela étant, la mobilité interprovinciale est la plus élevée chez ce groupe.

[53] L'analyse de la mobilité interprovinciale porte sur tous les gens d'affaires immigrants, TQF et CP admis au Canada entre 1995 et 2010 qui ont soumis une déclaration de revenu en 2010.

Tableau 5.19 : Province de destination et de résidence des déclarants en 2010 - gens d'affaires immigrants du volet fédéral, TQF et CP admis entre 1995 et 2010

	EN		TA		IN		Gens d'affaires immigrants - Fédéral (aucun CSQ)		Gens d'affaires immigrants - Québec (CSQ)		TQF		Candidats des provinces	
Province	Dest.	Rés.	Dest.	Rés.	Dest.	Rés.	Dest.	Rés.	Dest.	Rés.	Dest.	Rés.	Dest.	Rés.
Atlantique	7,4	2,3	3,0	2,4	1,9	0,7	4,6	1,8	0,4	0,6	1,4	1,1	11,3	7,0
Québec	1,3	2,3	0,9	1,7	1,5	1,4	1,3	1,9	47,3	16,0	-	2,7	-	0,5
Ontario	46,7	48,8	47,3	44,6	28,4	28,9	40,8	41,4	17,6	30,1	68,1	63,0	3,6	8,3
Manitoba et Saskatchewan	1,2	0,9	5,6	5,5	0,7	0,2	2,0	1,6	0,2	0,3	1,9	1,8	53,3	46,8
Alberta	7,6	6,2	11,5	11,1	3,5	2,9	7,1	6,1	1,2	2,1	8,7	11,2	15,2	17,2
Colombie-Britannique	35,6	39,1	31,0	33,6	64,0	65,8	44,0	46,8	33,3	50,7	19,8	19,6	16,2	19,6
Territoires	0,1	0,1	0,6	0,7	-	-	0,2	0,2	-	-	0,1	0,1	0,4	0,4
Extérieur du Canada		0,2		0,3		0,2		0,2		0,1		0,6		0,2
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Dest.=Destination prévue Rés.=Résidence en 2010

Source : BDIM

Les gens d'affaires immigrants du volet fédéral ont comparativement peu de mobilité interprovinciale puisque la plupart d'entre eux (83,4 %) résident encore dans leur province de destination et il n'y a pas de différence significative entre les catégories du programme. Ce taux est similaire à celui observé pour le PTQF (82,1 %) et le PCP (85,3 %; voir le tableau 5.20).

Tableau 5.20 : Pourcentage des gens d'affaires immigrants, des TQF et des CP admis entre 1995 et 2010, résidant ou non dans leur province de destination en 2010

			Résidant dans la province de destination	Ne résidant pas dans la province de destination	Total
Catégorie des gens d'affaires - volet fédéral (aucun CSQ)	EN	n	10 090	2 465	12 555
		%	80,4	19,6	100
	TA	n	4 970	860	5 830
		%	85,2	14,8	100
	IN	n	7 820	1 240	9 060
		%	86,3	13,7	100
	Gens d'affaires immigrants - fédéral	n	22 880	4 560	27 440
		%	83,4	16,6	100
TQF		n	327 710	71 620	399 330
		%	82,1	17,9	100
CP		n	40 580	6 970	47 550
		%	85,3	14,7	100

Source : BDIM

En dépit de la structure de la formule de financement visant à répartir les fonds dans les différentes provinces (ce qui garantit que les provinces et territoires plus petits touchent une part un peu plus importante des fonds du PII fédéral que si le calcul était fondé sur les seuls critères démographiques ou économiques), l'Ontario et la Colombie-Britannique reçoivent encore la plus grande part des fonds de placement, comme nous l'avons vu dans la présente section (c.-à-d. 41,9 % des fonds fédéraux vont à l'Ontario et 14,3 %, à la Colombie-Britannique). Ces deux provinces bénéficient aussi le plus de la création d'entreprises et d'emplois par des immigrants admis dans le cadre du programme d'immigration des investisseurs ou des autres catégories de gens d'affaires puisqu'elles accueillent la plus grande part de ces immigrants. En conséquence, la répartition provinciale des gens d'affaires immigrants du volet fédéral montre que bien que des gens d'affaires immigrants s'établissent à la grandeur du pays, l'Ontario et la Colombie-Britannique sont les deux provinces qui profitent le plus du programme.

5.2.2. Émigration

Une étude réalisée par CIC s'est intéressée à l'émigration[54] des immigrants admis entre 1995 et 2009[55] d'après des données de la BDIM. L'analyse permet d'établir des comparaisons entre les taux d'émigration des EN, IN, TA, TQF et CP.

Elle révèle que les différentes catégories de gens d'affaires immigrants ont des taux d'émigration similaires dans les cinq premières années, bien que les IN affichent des taux d'émigration plus faibles un an et trois ans après l'admission (1,4 et 4,2 %) comparativement aux EN et aux TA (2,1 % pour les EN et 2,2 % pour les TA après un an; 5,2 % pour les EN et 5,1 % pour les TA après trois ans), après quoi ils commencent à dépasser les deux autres catégories de gens d'affaires immigrants (10 % pour les IN, contre 9 % pour les EN et 9,1 % pour les TA après cinq ans). Après dix ans, le taux d'émigration des IN est nettement plus élevé que celui des autres catégories de gens d'affaires immigrants (26,2 % pour les IN contre 19,8 % pour les EN et 18,2 % pour les TA), par plus de six points de pourcentage (tableau 5.21).

[54] L'émigration peut être définie comme le taux réel d'émigration plus les taux estimatifs d'émigration et le taux d'émigration autre. Le taux réel d'émigration comprend à la fois les personnes qui ont déclaré avoir quitté le pays dans leur dernière déclaration de revenus et celles qui disparaissent pendant deux ans et pour qui au moins un membre de leur groupe d'arrivants a déclaré qu'elles avaient émigré. On parle d'un taux estimatif d'émigration lorsqu'un groupe d'arrivants entier disparaît au cours d'une période de deux ans sans l'avoir déclaré, ou si une personne produit une déclaration de revenus de l'extérieur du pays et disparaît ensuite. Le taux d'émigration autre englobe les observations restantes. Cette méthode concorde avec celle utilisée par d'autres auteurs pour analyser les données du recensement canadien, dont Chen (2009).

[55] En accord avec la définition de l'émigration, pour être considérés comme ayant quitté le pays, les immigrants doivent être disparus pendant au moins deux années consécutives. Comme la dernière année d'imposition disponible dans le BDIM était 2011 à l'époque où CIC a exécuté cette analyse, elle ne pouvait pas englober les immigrants des cohortes de 2010, comme la population prise en compte dans les autres analyses fondées sur la BDIM décrites dans le présent rapport.

Tableau 5.21 : Taux de sortie cumulatif (en %) selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration, 1995 à 2009

	Années d'admission			
Catégorie	An 1	An 3	An 5	An 10
EN	2,1 %	5,2 %	9 %	19,8 %
TA	2,2 %	5,1 %	9,1 %	18,2 %
IN	1,4 %	4,2 %	10 %	26,2 %
Gens d'affaires immigrants - fédéral	**1,9 %**	**4,9 %**	**9,2 %**	**20,9 %**
Gens d'affaires immigrants - Québec	1,3 %	3,7 %	8,7 %	20,2 %
TQF	2,9 %	5,8 %	9,9 %	19,2 %
CP	2,3 %	3,9 %	5,3 %	5,3 %

Source : BDIM

Les résultats de l'étude révèlent aussi que les gens d'affaires immigrants ont des taux d'émigration légèrement plus faibles que les TQF dans les trois premières années après l'admission. Toutefois, après cinq ans au Canada, les gens d'affaires immigrants et les TQF ont des taux similaires et après dix ans, les IN ont le taux d'émigration le plus élevé entre toutes les catégories d'immigration économique (26,2 %), tandis que les taux d'émigration des EN, des TA et des TQF restent sous la barre des 20 %. Par comparaison, les taux d'émigration des CP sont beaucoup plus faibles : dix ans après l'admission, 5,3 % seulement des CP ont quitté le Canada.

Les taux croissants d'émigration après cinq ans (particulièrement pour les IN) peuvent révéler un lien avec l'obtention de la citoyenneté (c'est-à-dire qu'une partie de ces immigrants attendent d'obtenir la citoyenneté canadienne pour quitter le pays). Comme les informateurs clés le mentionnent lorsqu'on les interroge sur les problèmes inhérents au programme (dont il est question plus en détail dans la prochaine sous-section) et selon un rapport produit par le Migration Policy Institute,[56] les gens d'affaires immigrants (et les IN en particulier) utilisent le programme pour obtenir leur citoyenneté, en guise de police d'assurance en cas d'incertitude politique ou économique dans leur pays d'origine, sans avoir l'intention de résider au Canada. Les candidats des provinces ont les taux d'émigration les plus faibles qui n'atteignent pas 5 % pour toutes les années depuis leur arrivée pour lesquelles des données sont disponibles aux fins de l'analyse.

[56] Migration Policy Institute, Migration Information Source, *Top 10 Migration Issues of 2013*, (www.migrationpolicy.org/programs/migration-information-source/top-10-migration-issues-2013)

5.3. Répercussions inattendues

Constatation 19 : En ce qui concerne les résultats imprévus du programme, les entrevues ont fait ressortir deux enjeux liés à la résidence : les demandeurs principaux de la catégorie des gens d'affaires immigrants qui ne résident pas au Canada et les gens d'affaires immigrants sélectionnés par le Québec qui s'établissent en grand nombre dans d'autres PT, des enjeux confirmés par l'analyse de la BDIM. Bien que le deuxième enjeu ne concerne pas le PIGA fédéral comme tel, il a des répercussions sur le programme fédéral, en premier lieu sur les niveaux d'immigration autorisés pour les gens d'affaires immigrants du volet fédéral. Comme le Québec absorbe une large part des niveaux d'immigration de gens d'affaires, le programme fédéral doit limiter le nombre de gens d'affaires immigrants qu'il peut admettre afin de respecter les niveaux fixés par le Parlement. En retour, cette situation a une incidence sur les fonds du PII fédéral qui peuvent être distribués aux PT participants en fonction du nombre d'admissions au PIGA fédéral.

Une question ouverte avait été posée afin de cerner les répercussions imprévues du PIGA, mais les informateurs clés et les participants à l'étude de cas ont été nombreux à mentionner deux types d'enjeux liés au programme.

La résidence au Canada est le premier domaine à l'égard duquel les interviewés percevaient des enjeux liés au programme. Ils ont indiqué que certains DP admis en tant que gens d'affaires immigrants utilisent le programme pour obtenir la résidence permanente (et, à terme, la citoyenneté) à deux fins principales : pour établir leur famille en permanence au Canada et avoir une politique d'assurance de façon à se donner différentes options en cas d'incertitude politique ou économique dans leur pays d'origine. Ainsi, de nombreux DP résideraient encore et poursuivraient leurs activités à l'étranger tout en bénéficiant des services du Canada, sans apporter de contribution valable au pays.

L'autre domaine d'enjeux liés au programme, selon les interviewés, tourne autour de l'installation d'un grand nombre d'investisseurs sélectionnés par le Québec dans d'autres provinces ou territoires. Bien que ce problème ne concerne pas le PIGA fédéral comme tel, il a des répercussions sur celui-ci, dont la première touche l'affectation des niveaux cibles pour les gens d'affaires immigrants du volet fédéral. Lorsqu'un immigrant sélectionné par le Québec s'établit dans une autre province, il prend une place réservée à un immigrant du volet fédéral de la catégorie des gens d'affaires et diminue ainsi le nombre de gens d'affaires immigrants du volet fédéral qu'il est possible d'admettre en respectant les niveaux fixés par le Parlement. À long terme, il y a une incidence sur les fonds du PII fédéraux disponibles pour les PT participants, résultant d'une réduction du nombre d'admissions possibles dans le cadre du PIGA fédéral.

Quelques interviewés ont aussi fait état d'autres enjeux liés au PIGA fédéral. Ils se rapportent à la falsification de documents et à la difficulté de vérifier des documents (notamment la provenance des fonds), à la « rétrocession d'entreprises », et au fait qu'étant donné que les gens d'affaires immigrants sont répartis de façon inégale à la grandeur du Canada, les répercussions du programme pourraient se concentrer davantage dans certaines régions du Canada que dans d'autres.

6. Utilisation des ressources

Cette section porte principalement sur l'efficience et la rentabilité du PIGA. Selon la Directive sur la fonction d'évaluation, la démonstration de l'efficience et de la rentabilité se définit comme « une évaluation de l'utilisation des ressources relativement à la production des extrants et aux progrès réalisés concernant l'atteinte des résultats escomptés ».[57] Cette évaluation de l'efficience et de la rentabilité fournit des renseignements sur le coût de prestation du programme et sur son efficience. De plus, elle examine les répercussions perçues des critères de sélection et des solutions de rechange.

6.1. Efficience

Constatation 20 : Au cours de la période à l'étude et d'après les données sur la gestion des coûts de CIC, le coût moyen pour traiter une demande adressée au PIGA était de 2 654 $, soit 2,5 fois le coût moyen du PTQF et du PCP. Ces deux programmes sont nettement moins coûteux que le PIGA, car les demandes adressées à ce dernier sont plus complexes et leur analyse est plus longue. Par contre, le coût par demande varie selon les différentes catégories du PIGA.

6.1.1. Budget et coûts du programme

L'analyse des coûts s'est concentrée sur les coûts totaux liés à l'exécution du programme. Les coûts totaux et unitaires de mise en œuvre du PIGA ont été extraits du Modèle de gestion des coûts (MGC) de CIC afin d'examiner les tendances des coûts au fil des ans et de les comparer avec d'autres programmes d'immigration économique (PTQF et PCP). Les données disponibles sur les coûts du PIGA, du PTQF et du PCP selon l'exercice, de 2006-2007 à 2011-2012, sont résumées dans le tableau suivant.

Le tableau 6.1 présente les coûts combinés des volets fédéral et québécois du programme d'immigration. Ces données comprennent les coûts internes de CIC ainsi que les coûts engagés par d'autres ministères et organismes (à l'exception des coûts engagés par le Québec pour la sélection de ses candidats)[58] liés à l'exécution de ses programmes.

Tableau 6.1 : Total des coûts annuels pour le PIGA, le PTQF et le PCP selon l'exercice (en millions de $)

Catégorie du PIGA	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	Moyenne annuelle (sauf 2008-2009)	% de la catégorie
EN	7,14	6,05	n.d.	4,20	3,66	5,08	5,23	39,53 %
TA	0,90	0,73	n.d.	0,84	0,51	1,22	0,84	6,35 %
IN	5,21	5,97	n.d.	12,63	6,68	6,92	7,48	56,6 %
Total PIGA	**13,25**	**12,75**	**n.d.**	**17,67**	**10,85**	**13,22**	**13,55**	**100 %**
PTQF	83,48	90,07	n.d.	116,97	74,58	71,69	87,36	100 %
PCP	6,71	9,22	n.d.	17,38	11,98	19,42	12,94	100 %

Source : Modèle de gestion des coûts de CIC (données non disponibles pour 2008-2009). Les montants comprennent les coûts internes de CIC ainsi que les coûts engagés par d'autres ministères et organismes.

[57] *Examiner l'utilisation des ressources des programmes dans le cadre de l'évaluation des programmes fédéraux*, Secrétariat du Conseil du Trésor, p. 5-6.

[58] Par exemple, le MAECI, l'ASFC, le SCRS et le MJ ont tous engagé des coûts liés au PIGA.

Il y a eu des fluctuations d'une année à une autre, mais le coût annuel moyen du PIGA était de 13,55 millions de dollars, allant d'un creux de 10,85 millions de dollars en 2010-2011 à un sommet de 17,67 millions de dollars en 2009-2010. Le coût total estimatif du PIGA pour la période de cinq ans allant de 2006-2007 à 2011-2012 était de 67,7 millions de dollars.

Les coûts selon la catégorie du PIGA montrent que les coûts annuels moyens étaient les plus élevés dans la catégorie IN (7,48 millions de dollars), devant les catégories EN à 5,23 millions de dollars et TA à 0,84 million de dollars. En pourcentage du total des coûts du PIGA, la catégorie IN représente 56,6 % des coûts du PIGA, la catégorie EN, 39,5 % et la catégorie TA (qui avait traité le moins de demandes), 6,3 %. Cependant, 82 % des personnes admises dans cette période appartenaient à la catégorie IN, comparativement à 13 % pour la catégorie EN. Par conséquent, les données révèlent un coût moyen plus élevé par demande d'EN traitée, comparativement aux IN. Il en sera question ci-dessous.

Les données comparables pour le PTQF et le PCP[59] révèlent des variations considérables des coûts annuels sur cette période. Cette tendance est liée au changement du nombre de demandes traitées dans ces deux catégories par suite de la modification des cibles. Les coûts annuels moyens pour le PTQF (85,14 millions de dollars) étaient supérieurs à ceux du PIGA en raison du nombre considérablement plus élevé de demandes traitées, tandis que les coûts annuels pour le PCP (soit 12,64 millions de dollars en moyenne) ne comprennent pas les coûts supportés par les PT pour la sélection et la désignation de candidats.

6.1.2. Efficience du PIGA

Le coût unitaire moyen par demande traitée[60] est un indicateur du rapport coût-efficacité des différents programmes; le tableau 6.2 en présente le résumé.

Tableau 6.2 : Coût unitaire selon le programme (coût par demande traitée)

Programme	Coût moyen par an (en millions de dollars)	Nombre moyen de demandes traitées par an	Coût unitaire moyen ($/demande)
EN	5,23	855	6,114
TA	0,84	431	1,950
IN	7,48	3 770	1,984
Total pour le PIGA	**13,55**	**5 057**	**2,680**
PTQF	87,36	81 143	1,077
PCP	12,94	11 997	1,079

*NOTA : Le calcul des moyennes est fondé sur les données de 2006-2007 à 2011-2012, sauf 2008-2009, année pour laquelle aucune donnée sur les coûts n'est disponible.
Source : Modèle de gestion des coûts de CIC.

[59] Veuillez noter que les coûts annuels pour le PCP ne comprennent pas les coûts des PT pour la sélection et la désignation de candidats, puisque cette partie du traitement relève des PT.

[60] « Demandes traitées » s'entend des demandes qui ont été réglées dans une année donnée (c.-à-d. les demandes à l'égard desquelles une décision définitive a été prise). Les coûts comprennent tous les coûts supportés par CIC pour le traitement de demandes de résidence permanente adressées au PIGA, de la réception à la décision finale; de même que toutes les interventions d'autres ministères (contrôle de sécurité, etc.), à l'exception des coûts liés aux points d'entrée de l'ASFC. Les coûts que CIC engage pour le suivi du programme des entrepreneurs sont aussi inclus.

En fonction du nombre moyen de demandes traitées par an, le coût unitaire moyen pour le PIGA (2 680 $) est 2,5 fois plus élevé que celui du PTQF et du PCP. Ces données révèlent aussi que le coût unitaire moyen pour les catégories IN et TA (1 958 $ et 1 926 $) représente près du double de celui du PTQF et du PCP (1 053 $ et 1 054 $). Pour la catégorie EN, le coût moyen (6 094 $) est trois fois plus élevé que le coût unitaire moyen pour traiter les demandes des catégories IN et TA.

En fonction des coûts unitaires, près de deux demandes adressées au PTQF ou au PCP auraient pu être réglées pour le coût lié au traitement d'une demande de la catégorie IN ou TA. Par ailleurs, six demandes du PTQF ou du PCP auraient pu être traitées pour chaque demande de la catégorie EN. Par conséquent, du strict point de vue du coût de produit, le PTQF et le PCP sont nettement plus rentables que le PIGA.

Cependant, un éventail de facteurs peuvent expliquer les coûts de traitement plus élevés du PIGA et de la catégorie EN en particulier. Des interviewés ont fait remarquer que le traitement des demandes du PIGA peut être plus complexe et difficile que pour la plupart des autres catégories de l'immigration économique en raison de la nécessité d'examiner les données financières, de vérifier l'expérience en affaires et d'établir la provenance des fonds, le cas échéant (pour établir l'avoir net personnel et les montants de capitaux de placements). Ces examens financiers ne s'appliquent pas aux demandes de TQF, par exemple. D'autres facteurs peuvent contribuer au coût unitaire plus élevé pour traiter les demandes d'EN :

- le nombre de fois qu'un dossier est consulté (et la nécessité de mettre à jour certains documents) afin de rendre une décision définitive à l'égard de la demande en raison des délais de traitement plus longs pour cette catégorie;
- la nécessité d'interviewer une plus forte proportion d'EN en raison de la complexité de l'évaluation de l'expérience en entrepreneuriat;
- le taux élevé de refus des demandes d'EN et le niveau d'effort accru nécessaire pour traiter les demandes refusées;
- la faible concentration de dossiers d'EN dans certains BCVE (vu qu'une forte concentration de dossiers dans quelques bureaux, comme c'est le cas pour la catégorie IN, augmente l'efficience);
- le suivi des conditions pour le programme et les mesures d'exécution connexes qui peuvent être prises lorsque les conditions ne sont pas remplies.

Par conséquent, les coûts de traitement des demandes des catégories EN et IN sont plus élevés par rapport à tous les autres programmes d'immigration économique.

6.2. Critères de sélection et solutions de rechange

Constatation 21 : Des intervenants estiment qu'il est possible d'améliorer les critères de sélection du PIGA de façon à mieux réaliser les objectifs du programme (contribution à l'économie du Canada).

Constatation 22 : Les entrevues et l'examen de documents ont fait ressortir différents autres modèles de mise en œuvre susceptibles d'améliorer l'efficience et la rentabilité du programme, notamment en modifiant les exigences relatives aux connaissances linguistiques, à l'expérience en affaires, aux capitaux de placement et à la participation de tiers.

L'évaluation visait entre autres à déterminer si les critères de sélection (décrits dans la section 1) permettaient de recenser les demandeurs ayant réussi leur établissement économique au Canada.

Les représentants de l'AC et les participants aux études de cas interviewés estimaient qu'il était possible d'améliorer les critères de sélection du PIGA de façon à mieux réaliser les objectifs du programme (contribution à l'économie du Canada). Certains d'entre eux ont souligné que les critères de sélection en vigueur ne sont pas assez précis pour garantir que le PIGA attire les catégories de gens d'affaires immigrants dont le Canada a besoin. Sous ce rapport, l'amélioration des critères de sélection augmenterait l'efficience puisque les ressources investies seraient mieux ciblées vers l'atteinte des résultats escomptés. Comme il a été vu à la section 5 du rapport, plus de 80 % des gens d'affaires immigrants tirent des revenus de différentes sources et très peu de gens d'affaires immigrants touchent des prestations d'assurance-emploi ou d'aide sociale. D'après ces données, les critères de sélection du PIGA semblent relativement efficaces pour ce qui est de sélectionner des gens d'affaires immigrants qui s'établissent économiquement. Cependant, comme il a été dit à la section précédente, le rendement économique des gens d'affaires immigrants est faible comparativement à celui des immigrants des autres catégories de l'immigration économique.

L'évaluation a aussi cherché à savoir si d'autres critères de sélection permettraient de réaliser les objectifs stratégiques de façon plus efficace et si des solutions de rechange amélioreraient le rapport coût-efficacité du programme. Les constatations peuvent être résumées dans les solutions de rechange proposées ci-dessous.

Langue : La grille de sélection prévoit l'attribution de points pour la connaissance des langues officielles en guise de critère, mais des candidats peuvent être sélectionnés sans avoir une connaissance minimale de la langue. Les demandeurs peuvent obtenir un pointage suffisant pour être admissibles (35 sur 100) sans obtenir de points pour la connaissance de la langue. Comme les données générales l'ont montré (section 2, Profil du PIGA), 59,2 % des immigrants du PIGA arrivés au Canada entre 2007 et 2011 n'avaient aucune connaissance du français ou de l'anglais. Certains interviewés ont suggéré que l'ajout d'une exigence minimale à l'égard de la connaissance de la langue aiderait les immigrants à fonctionner de façon plus efficace dans les domaines des affaires, du travail autonome ou du placement au Canada. Ainsi, cette exigence garantirait que les ressources du programme sont mieux investies de façon à admettre des gens d'affaires immigrants ayant le plus de chances de s'établir au pays et de générer le plus de résultats économiques.

Expérience en affaires : Des intervenants ont souligné la nécessité de mieux définir l'expérience en affaires pour les trois catégories du PIGA, par exemple en prenant en compte la taille et la nature des entreprises antérieures, puisque le secteur « des affaires » du Canada est différent de celui qui existe dans beaucoup d'autres pays sources. Cependant, il a été admis que l'évaluation de l'expérience en affaires à l'étranger pose un défi et que les nouveaux immigrants peuvent avoir besoin d'un certain temps pour établir des entreprises dans un contexte différent. Pour remédier à ce problème, des pays utilisent encore un système d'attribution de points, mais ils délivrent aussi des visas de résident temporaire en guise de voie d'accès à la résidence permanente. Ainsi, les responsables de l'immigration ont la possibilité d'évaluer les progrès des nouveaux arrivants vers la satisfaction des exigences du programme des gens d'affaires immigrants avant de leur octroyer la résidence permanente. Une telle solution de rechange à la méthode actuelle d'évaluation de l'expérience en affaires augmenterait la rentabilité puisqu'on consacrerait moins de temps et d'effort à l'évaluation de cet élément des demandes tout en confirmant les liens avec les résultats escomptés du programme.

Capitaux de placements : En ce qui concerne la catégorie IN, certains interviewés ont suggéré de faire passer l'investissement exigé à 2 millions ou 3 millions de dollars pour que le montant en

vaille la peine pour le Canada, étant donné qu'il est entièrement remboursable après cinq ans. Quelques répondants ont aussi suggéré d'investir les fonds des IN dans des placements à risque. L'examen des programmes d'immigration des investisseurs en Australie, au Royaume-Uni et aux États-Unis montre que ces pays exigent que le capital des investisseurs soit placé à différents degrés de risque. Le programme australien exige que les demandeurs n'intentent aucune action en justice si leur placement perd de la valeur. Aux États-Unis, le programme exige que les fonds d'investissement soient placés à risque et il interdit le recours à des prêts pour obtenir les fonds exigés. Comme les deux autres pays, le Royaume-Uni exige aussi que les fonds soient placés à risque, mais le recours à des prêts est autorisé dans certains cas (le cas échéant, l'immigrant investisseur doit fournir une preuve d'avoir supérieure au montant du prêt).

En plus d'augmenter les bénéfices découlant du programme, la majoration du montant à investir (et, par voie de conséquence, de l'avoir net personnel) augmenterait aussi l'efficience du traitement des demandes, selon les participants aux études de cas. Ces derniers ont mentionné que lorsque l'investissement exigé des IN est passé de 400 000 $ à 800 000 $, il est devenu plus facile pour eux d'évaluer l'avoir net personnel. Avant ce changement, ils voyaient beaucoup de demandeurs qui n'étaient pas des gens d'affaires. Le fait de doubler l'exigence a amélioré la qualité des demandes.

Participation de tiers au processus de sélection : En ce qui concerne l'exécution du PIGA, des interviewés ont proposé de recourir à des tiers pour vérifier les avoirs. Ils ont aussi suggéré que des sociétés ou des entreprises privées participent à la sélection de gens d'affaires immigrants. Des représentants de deux des quatre pays ont dit qu'ils avaient obtenu du succès en déléguant la responsabilité de la présélection des demandes et du suivi de la conformité à des institutions de parrainage (p. ex. aux programmes *Graduate Entrepreneur* et *Exceptional Talent* du Royaume-Uni). Par exemple, dans son programme *Graduate Entrepreneur* l'interviewé a mentionné qu'ils ont pu exploiter une liste d'institutions établies aux fins de ces programmes d'immigration d'étudiants et qu'ils imposaient des sanctions si les partenaires ne respectaient pas les conditions. La participation de tiers augmenterait l'efficience en tirant parti du savoir-faire de partenaires (un savoir-faire que, bien souvent, les agents ne possèdent pas) et en faisant en sorte que les agents n'aient pas à consacrer autant de temps à l'évaluation d'une demande. Les agents se fieraient à l'analyse fournie par ces tiers pour prendre leur décision à l'égard des demandes, au lieu de faire eux-mêmes toute l'évaluation.

Autres solutions rentables : Dans le cadre des études de cas, des interviewés ont mentionné plusieurs solutions de rechange susceptibles d'améliorer la rentabilité. Le traitement centralisé a été évoqué, mais il a été signalé que la connaissance du contexte local des affaires dans les pays d'origine est importante pour étudier efficacement les demandes. Le recours accru aux demandes en ligne a aussi été mentionné comme solution pour améliorer l'efficience. Cette proposition a trouvé un écho dans des entrevues avec des représentants d'autres pays qui ont fait état de gains d'efficacité obtenus au moyen de mesures comme : le recours aux demandes électroniques, l'automatisation du processus de demande, la fusion ou la rationalisation des directions générales du traitement des visas et le plafonnement du nombre de demandes reçues, ce qui a aidé à gérer le flot de demandes. Cependant, la plupart des participants aux études de cas portant sur les BCVE ont répondu que le processus actuel d'examen des demandes était déjà confronté au défi d'équilibrer l'efficience du traitement avec la qualité de l'examen des demandes et qu'il ne fallait pas prendre d'autres risques pour tenter d'augmenter le rapport coût-efficacité.

Des solutions destinées à augmenter la rentabilité ont aussi été prises en compte dans l'examen d'approches utilisées dans des programmes d'immigration de gens d'affaires analogues dans quatre autres pays (Australie, Nouvelle-Zélande, Royaume-Uni et États-Unis). Des entrevues auprès de fonctionnaires ont permis de recenser les approches employées avec succès dans ces programmes. L'Australie a adopté un modèle de « déclaration d'intérêt » en ligne afin de simplifier et d'automatiser le processus de demande. Dans ce modèle, les États ou les territoires sélectionnent les candidats qu'ils souhaitent désigner et ces derniers ne restent que deux ans dans le « bassin ». Aux États-Unis, l'approche misant sur des centres régionaux permet de faire des investissements groupés et de coordonner les projets de développement économique élaborés par les centres régionaux. C'est une approche plus efficace que d'approuver chaque projet d'investissement individuel et elle permet aussi d'établir une stratégie de développement économique coordonnée sur plusieurs années. L'approche axée sur les zones économiques ciblées des États-Unis établit un lien entre l'investissement exigé des gens d'affaires immigrants, d'une part, et l'endroit où le montant sera investi et les conditions économiques locales, d'autre part. Le modèle et l'exécution des programmes d'immigration de gens d'affaires varient beaucoup dans les autres pays. Il serait important d'analyser les solutions retenues ailleurs en fonction des objectifs du PIGA du Canada et de ses catégories afin de juger de leur applicabilité au Canada.

7. Conclusions et recommandations

Les données probantes utilisées dans l'évaluation et décrites dans le présent rapport permettent de présenter les conclusions et les recommandations ci-dessous.

7.1. Pertinence

D'après les documents examinés et les entrevues menées auprès des informateurs clés, l'évaluation a révélé qu'il existe toujours un besoin de faciliter le mouvement migratoire de gens d'affaires immigrants au Canada et que le rôle du gouvernement à l'égard de la mise en œuvre du PIGA est approprié. Le PIGA cadre largement avec les objectifs du GC et de CIC à l'égard du renforcement de l'économie canadienne. Toutefois, au fil du temps, le PIGA en est venu à cadrer moins avec les priorités actuelles du GC et de CIC qui misent sur l'innovation.

Comme le PIGA a pour résultats escomptés de contribuer directement à la création d'emplois et d'entreprises au Canada, l'évaluation permet de conclure que ce programme demeure nécessaire. Par ailleurs, la majorité des informateurs clés estimaient que le Canada a besoin d'un programme comme le PIGA, même s'ils mettaient en doute sa capacité, tel qu'il est conçu actuellement, de réaliser ses objectifs.

L'examen des documents n'a pas révélé que l'immigration de gens d'affaires est une priorité du GC. Cependant, la création d'emploi en est une. Comme la création d'emploi est l'un des résultats escomptés du PIGA, le programme cadre avec les priorités sous ce rapport. Cependant, l'examen de documents stratégiques récents du gouvernement met en lumière l'innovation et la croissance au Canada à titre de nouvelles priorités économiques. Ces éléments nouveaux, en plus des faibles niveaux cibles et d'admission pour ce programme, donnent à penser que le PIGA, tel qu'il est conçu, ne cadre peut-être pas avec les priorités relatives à l'immigration de gens d'affaires et les priorités du GC de façon plus générale.

Bien qu'il y ait un cadre législatif fédéral clair sous le régime de la *LIPR* à l'égard d'un programme fédéral d'immigration de gens d'affaires et qu'un programme de cette nature soit compatible avec les responsabilités générales qui incombent au gouvernement fédéral en matière d'immigration canadienne, les PT ont aussi un rôle à jouer dans la sélection de gens d'affaires immigrants par l'entremise de leurs programmes respectifs. Cela étant, une impression d'un certain chevauchement du PIGA et des programmes des provinces et des territoires se dégage puisque les deux programmes offrent des voies d'accès à l'immigration de gens d'affaires, mais une étude plus approfondie serait nécessaire pour établir la mesure dans laquelle les deux programmes se livrent concurrence ou se complètent l'un l'autre, surtout à la lumière du manque d'harmonisation entre le PIGA et les priorités actuelles du GC.

7.2. Résultats en matière de gestion

Devant le nombre élevé de demandes et le faible niveau d'immigration autorisé, CIC n'a pas réussi à gérer la réception de demandes adressées au PIGA ni à éviter l'accumulation d'un nombre considérable de demandes en attente. Cela étant, les délais de traitement des demandes du PIGA sont longs. Au cours de la période à l'étude, CIC a effectué peu de suivi quant aux conditions imposées aux entrepreneurs.

Au cours de la période à l'étude, le nombre de dossiers à traiter du PIGA a continué d'augmenter, le nombre de demandes reçues étant supérieur au nombre de demandes traitées. Au 4 février

2014, CIC avait 24 976 demandes en attente, représentant 82 832 personnes. Il faudrait compter de nombreuses années pour les éliminer à moins que le Ministère prenne des mesures pour régler le problème, par exemple en augmentant radicalement les niveaux, en rajustant la note de passage, en imposant des plafonds au nombre de demandes reçues ou en remboursant les frais de demande aux candidats. Les délais de traitement ont donc continué d'augmenter entre 2007 et 2011 dans les trois catégories du PIGA, atteignant 81mois pour les EN, 83 mois pour les TA et 43 mois pour les IN en 2011 pour 80 % des cas.

Étant donné le peu de suivi effectué et le manque de données, CIC ne pouvait déterminer si les entrepreneurs respectaient les conditions qui leur étaient imposées. CIC ne disposait pas des renseignements nécessaires pour faire dûment respecter les conditions. Des interviewés ont fait remarquer que le suivi des conditions nécessite beaucoup de ressources. La responsabilité de déterminer si les EN se conforment aux exigences du programme incombait donc à CIC au lieu d'exiger plutôt des EN qu'ils prouvent qu'ils l'ont fait.

7.3. Résultats du programme

Pris collectivement, les indicateurs du revenu d'emploi autonome, des activités de placement, du revenu d'emploi, du revenu imposable (et de l'impôt payé) et du recours à l'aide sociale montrent que les gens d'affaires immigrants s'établissent économiquement au Canada dans une certaine mesure. Toutefois, leur rendement économique et leur degré d'établissement économique sont faibles comparativement aux membres d'autres catégories de l'immigration économique (TQF et CP).

Néanmoins, les gens d'affaires immigrants ont créé des entreprises et de l'emploi au Canada dans le cadre de la catégorie EN et d'autres entreprises et d'autres emplois ont été créés dans le cadre des catégories IN et TA, mais dans une moindre mesure. En plus des fonds du PII versés aux PT qui ont permis des investissements limités dans le développement économique, de nombreux gens d'affaires immigrants se sont engagés dans d'autres activités de placement au Canada.

Les gens d'affaires immigrants sont autonomes et ils ont moins souvent recours à l'aide sociale que les CP et les TQF. Cependant, leur rendement économique est plus faible que celui des membres des autres catégories de l'immigration économique. Les gens d'affaires immigrants déclarent un revenu personnel imposable beaucoup plus faible que ne le font les TQF et les CP et ils paient beaucoup moins d'impôt sur le revenu personnel. Le revenu personnel imposable plus faible est un reflet du type de revenu que les gens d'affaires immigrants gagnent. Comme prévu, les gens d'affaires immigrants déclarent plus souvent que les TQF et les CP des revenus d'emploi autonome et de placements, et moins souvent un revenu d'emploi. Toutefois, étant donné la nature du revenu des gens d'affaires immigrants, il est difficile d'apprécier pleinement leur situation économique au pays.

En plus de s'établir économiquement, les gens d'affaires immigrants devaient créer de nouvelles possibilités d'emploi pour tous les Canadiens en lançant des entreprises et d'autres possibilités d'investissement des provinces dans le développement de leur économie. Les constatations issues de l'évaluation révèlent que les gens d'affaires immigrants ont créé des entreprises et de l'emploi au Canada. Ce résultat escompté a été atteint non seulement par l'entremise de la catégorie EN, mais aussi par l'entremise des catégories IN et TA.

Les PT ont investi activement environ 30 % des fonds de placement du PII. Les répercussions sur l'économie auraient pu être plus marquées si une plus grande part des fonds du PII avait été

investie activement. Comme les PT n'ont pas présenté de rapport aussi détaillé que le prévoit l'article 95 du *RIPR*, la nature et le type des postes créés grâce à ces fonds n'ont pu être examinés de façon aussi approfondie que prévue, et CIC n'a pas pu suivre de façon continue la façon dont les PT utilisent les fonds aux fins du développement de leur économie. En plus de l'investissement initial fait les IN, beaucoup de gens d'affaires immigrants se sont livrés à des activités de placements au Canada.

Les bénéfices du programme découlant des fonds de placement et des activités économiques des gens d'affaires immigrants sont partagés à la grandeur du Canada, mais ils ne sont pas distribués de façon équitable entre les PT.

Comme l'Ontario et la Colombie-Britannique reçoivent le plus grand nombre de gens d'affaires immigrants, ces provinces bénéficient le plus des activités économiques de ces derniers (par exemple la création d'entreprises et d'emplois). Par ailleurs, même si la formule employée permet une meilleure distribution des fonds entre les PT, l'Ontario et la Colombie-Britannique touchent la plus grande part des fonds de placement fédéraux (excluant le Québec).

Comme l'analyse de la mobilité interprovinciale le révèle, la plupart des gens d'affaires immigrants sélectionnés par le Québec se sont établis ailleurs, une situation qui a des répercussions sur le PIGA fédéral. Si le reste du Canada peut tirer profit des entreprises et des emplois créés par les gens d'affaires immigrants, le Québec touche encore la plus grande part des fonds de placement (58,4 % entre 2007 et 2011) en fonction du nombre d'investisseurs que la province sélectionne.

Des interviewés ont fait état de répercussions imprévues du programme à l'égard d'enjeux liés à la résidence, et l'analyse de la BDIM les confirme.

En ce qui concerne les résultats imprévus, les interviewés ont mentionné deux principaux enjeux liés au programme ayant trait à la résidence, enjeux que l'analyse de la BDIM a confirmés. Le premier enjeu a trait aux demandeurs principaux du PIGA qui ne résident pas au Canada (un problème mentionné surtout à l'égard des IN), qui utilisent le programme afin d'établir leur famille au Canada tout en poursuivant leurs activités à l'étranger. Le deuxième enjeu se rapporte aux gens d'affaires immigrants sélectionnés par le Québec qui s'établissent en grand nombre dans d'autres provinces et territoire.[61] Cette conclusion liée aux constatations relatives à la mobilité donne à penser que le mouvement migratoire de gens d'affaires immigrants ne renforce pas autant l'économie du Canada qu'il pourrait le faire.

Des possibilités de modifier le processus de sélection de façon à améliorer l'efficience et la rentabilité du programme ont été mentionnées.

Les domaines d'amélioration évoqués pour aider les agents des visas à rendre leur décision comprennent l'imposition d'exigences relatives à une connaissance minimale de la langue, la mise en œuvre d'outils plus efficaces pour évaluer l'expérience en affaires, la majoration des montants à investir exigés des demandeurs et la possibilité de recourir à des tierces parties pour le traitement des demandes. Ces suggestions permettraient d'utiliser plus efficacement les ressources pour produire les résultats escomptés du programme.

[61] Bien que ce dernier problème ne concerne pas le PIGA fédéral comme tel, il a des répercussions sur le programme fédéral.

7.4. Recommandations

Dans l'ensemble, les enjeux révélés par l'évaluation ont trait à la conception et à la mise en œuvre du programme. Le rendement économique des gens d'affaires immigrants est plus faible que celui des membres des autres catégories de l'immigration économique prises en compte dans l'évaluation, mais ils satisfont aux attentes justifiant leur sélection : des capitaux de placements ont été levés aux fins de projets de développement économique du fait que les IN ont fait l'investissement initial exigé d'eux pour se voir octroyer la résidence permanente; la plupart des EN possédaient des entreprises au Canada et avaient créé de l'emploi conformément aux conditions du programme dans le cadre duquel ils avaient été admis; et de nombreux TA étaient actifs sur le marché du travail canadien en exerçant un travail autonome ou en occupant un emploi rémunéré. Par ailleurs, de nombreux gens d'affaires immigrants avaient contribué à l'économie au-delà de ce que le programme exigeait d'eux, comme c'est le cas des IN qui avaient créé des entreprises et des emplois au Canada et qui s'étaient engagés dans des activités de placements au Canada après leur admission. Avec un modèle différent, une surveillance accrue de la catégorie EN et un investissement plus actifs des fonds de placement, le programme aurait généré encore plus de bénéfices.

Dans le contexte actuel où le GC a annoncé au début de 2014 son intention de mettre fin aux programmes des immigrants entrepreneurs et investisseurs fédéraux et étant donné que les constatations révèlent que le programme pourrait tirer profit de rajustements majeurs, CIC devrait saisir l'occasion, en s'appuyant sur les leçons à retenir de l'évaluation, pour guider la conception et la mise en œuvre des nouveaux programmes d'immigration de gens d'affaires fédéraux. La recommandation ci-dessous devrait être prise en compte lors de la conception et de la mise en œuvre de tout programme de ce type (y compris le projet pilote de visa pour démarrage d'entreprise, d'un éventuel projet pilote d'immigration des investisseurs ou l'examen de la catégorie TA actuelle).

Recommandation : En vue de la conception et de la mise en œuvre des futurs programmes d'immigration de gens d'affaires, CIC devrait tenir compte des éléments ci-dessous, s'il y a lieu, en vue d'améliorer le suivi et l'établissement de rapports et d'augmenter les avantages économiques qui en découlent :

- élaborer une stratégie pour maximiser les bénéfices découlant des placements faits par des gens d'affaires immigrants pour le Canada;
- utiliser une approche graduelle pour l'octroi de la résidence permanente;
- tirer parti du savoir-faire de tiers;
- améliorer la gestion de la réception des demandes de gens d'affaires immigrants afin d'éviter de créer une accumulation de demandes en attente;
- s'assurer de la disponibilité des données nécessaires à l'appui des stratégies de mesure du rendement.

D'autres détails sur ces points à considérer, fondés sur les données probantes présentées ici, sont décrits ci-dessous.

Élément 1 : élaborer une stratégie pour maximiser les bénéfices découlant des placements, à la fois en ce qui concerne le placement exigé et l'utilisation des fonds

L'évaluation a révélé que bien qu'un suivi ait été effectué, CIC n'a pu obtenir que des renseignements limités sur la façon dont les PT ont utilisé les fonds à des fins de développement économique. En outre, le programme ne comportait pas de levier puissant pour obliger les PT à

faire des investissements actifs. Les fonds de placement du PII ont donc donné lieu à des investissements actifs limités. Afin de mobiliser davantage de capitaux pour l'innovation et la création d'emploi et assurer un lien plus étroit avec les priorités du GC, cette stratégie devrait prendre en compte les éléments ci-dessous.

- CIC devrait envisager d'allonger le délai de cinq ans pour rembourser les prêts de façon à accorder plus de temps pour faire des investissements actifs et pour maximiser le rendement des investissements.
- CIC devrait envisager de majorer l'investissement à 2 ou 3 millions de dollars de façon à ce que l'investissement soit plus utile pour le Canada, étant donné qu'il est remboursable en totalité. Il a été mentionné qu'en plus de faire entrer plus de capitaux au Canada, l'augmentation du montant a, dans le passé, amélioré la qualité des demandes et permis d'augmenter l'efficacité de leur évaluation. L'augmentation du montant que le Canada exige des investisseurs concorderait avec ce que d'autres pays demandent, dont l'Australie et la Nouvelle-Zélande dont les programmes exigent des contributions plus élevées (5 et 10 millions de dollars, dans leur devise respective).
- CIC devrait envisager le placement à risque du capital. L'examen des programmes d'immigration des investisseurs en Australie, au Royaume-Uni et aux États-Uns a révélé que ces pays exigent que les capitaux de placements soient investis à différents degrés de risque.
- CIC devrait élaborer des lignes directrices claires sur la façon dont les fonds doivent être investis. Ces lignes directrices devraient établir clairement la proportion des fonds devant être investis activement et dans quels secteurs de l'économie.
- Enfin, comme l'article 95 du *RIPR* le prévoit, CIC devrait envisager d'imposer des exigences en matière de production de rapports, s'il y a lieu, pour garantir que les fonds sont utilisés à bon escient afin de produire les résultats escomptés du programme, et de faire respecter la nature obligatoire de cette exigence.

Toutes ces approches permettraient à CIC de mobiliser plus de capitaux pour l'innovation et la création d'emplois au Canada et établir des liens plus étroits avec les priorités du GC.

Élément 2 : Utiliser une approche en deux étapes selon laquelle les candidats seraient tenus de résider d'abord au Canada de façon temporaire et de prouver qu'ils remplissent les conditions du programme avant de pouvoir demander la résidence permanente

Cette approche en deux étapes pourrait dissiper de nombreuses difficultés recensées dans le présent rapport d'évaluation, notamment : le suivi et l'exécution des conditions imposées aux EN, les problèmes liés à la résidence ainsi que les délais de traitement et les demandes en attente du PIGA.

Cette approche consisterait à n'accorder le statut de résident permanent qu'une fois que les candidats ont prouvé qu'ils satisfont à des exigences particulières, établies par le programme. Le Royaume-Uni et l'Australie ont tous deux une phase provisoire avant que les candidats aient droit de demander un visa de résident permanent. En examinant cette recommandation, CIC devrait analyser plus à fond les solutions adoptées par d'autres gouvernements.

Premièrement, dans l'éventualité où le suivi et l'exécution des conditions seraient mis en œuvre, dans un tel modèle, la responsabilité de prouver la conformité aux exigences du programme incomberait au candidat et non à CIC. Les constatations issues de l'évaluation ont montré que le suivi nécessite des ressources considérables ce qui a incité CIC à délaisser le suivi et l'exécution

des conditions. CIC a donc été incapable d'apprécier la contribution des EN à l'égard des résultats escomptés du programme.

Deuxièmement, en ce qui concerne le problème lié à la résidence, une approche à deux étapes permettrait à CIC d'imposer des exigences à respecter au cours de la période de statut temporaire. Ainsi, CIC serait à même de déterminer si les immigrants résident au Canada et y ont des activités économiques (p. ex. investir, lancer ou acquérir une entreprise, créer de l'emploi ou créer son propre emploi) avant de leur octroyer le statut de résident permanent. On ferait ainsi en sorte que des gens d'affaires immigrants ayant véritablement l'intention de s'établir au Canada sont sélectionnés et qu'ils contribuent au renforcement de l'économie canadienne.

Enfin, dans les autres pays qui ont mis en œuvre une approche en deux phases, les délais de traitement des demandes sont beaucoup plus courts dans les programmes analogues au PIGA. Sous ce rapport, cette approche pourrait réduire considérablement les délais de traitement des demandes adressées au PIGA.

Élément 3 : Tirer parti du savoir-faire de tiers pour évaluer et valider certains éléments des demandes

Les constatations issues de l'évaluation ont montré que les BCVE ne possèdent pas tous le savoir-faire nécessaire pour évaluer les demandes adressées au PIGA, vu leur complexité. Les aspects jugés complexes comprennent la vérification de l'avoir net personnel et de la provenance des fonds, l'évaluation de l'expérience en affaires et la reconnaissance des demandeurs qui satisfont à la définition de « travailleur autonome ». En plus d'augmenter l'efficacité, la participation de tierces parties permettrait de sélectionner des candidats qui ont le plus de chances d'avoir du succès dans les activités auxquelles ils comptent se livrer au Canada, tout en renforçant l'intégrité du programme en déléguant des parties du traitement à des organes compétents.

CIC a déjà commencé à recourir à des tierces parties pour différentes composantes du traitement des demandes, notamment dans son récent Programme de visa pour démarrage d'entreprise et pour l'évaluation des connaissances linguistiques et des titres de compétence étrangers dans le PTQF. Ces pratiques pourraient être imitées afin de renforcer la conception du PIGA.

La participation de tierces parties pourrait être intégrée différemment dans chacune des trois catégories du PIGA. En ce qui concerne la catégorie EN, les interviewés ont mentionné que l'approche retenue dans le Programme de visa pour démarrage d'entreprise était efficace, étant donné que les parties qui s'y connaissent en affaires sont les mieux placées pour reconnaître les entrepreneurs innovateurs susceptibles de chercher activement des possibilités d'affaires au Canada. De même, pour la catégorie TA, d'autres pays (dont le Royaume-Uni) ont récemment mis en œuvre un programme de recrutement de talents exceptionnels qui a recours à un organisme compétent désigné pour recommander des candidats prometteurs. CIC devrait envisager de faire de même pour qu'on lui recommande des travailleurs autonomes immigrants. La catégorie IN pourrait aussi bénéficier de la participation de tierces parties pour vérifier l'avoir net personnel et la provenance des fonds et pour cerner les secteurs de l'économie qui bénéficieraient le plus de ces fonds.

Élément 4 : Élaborer une stratégie afin d'améliorer la gestion de la réception des demandes au PIGA afin d'éviter l'accumulation de demandes en attente

Tel qu'il a déjà été indiqué, CIC n'a pas réussi à gérer la réception de demandes ce qui a entraîné l'accumulation d'un grand nombre de demandes en attente dont l'élimination prendrait de nombreuses années au rythme actuel, à moins que des mesures concrètes soient prises pour

corriger la situation. Cela étant, CIC devrait envisager différentes options pour éliminer l'accumulation de demandes à traiter, y compris une combinaison des options ci-dessous :

- éliminer l'accumulation de demandes à traiter en remboursant les droits de demande aux candidats;
- imposer des plafonds à l'égard du nombre de demandes pouvant être présentées dans une année donnée pour chacune des catégories du PIGA;
- augmenter le nombre minimum de points qu'un gens d'affaires immigrants doit obtenir dans la grille de sélection;
- maintenir le gel en cours visant la réception de demandes pour les catégories EN et IN et imposer un gel dans la catégorie TA tout en relevant considérablement les niveaux pour le PIGA.

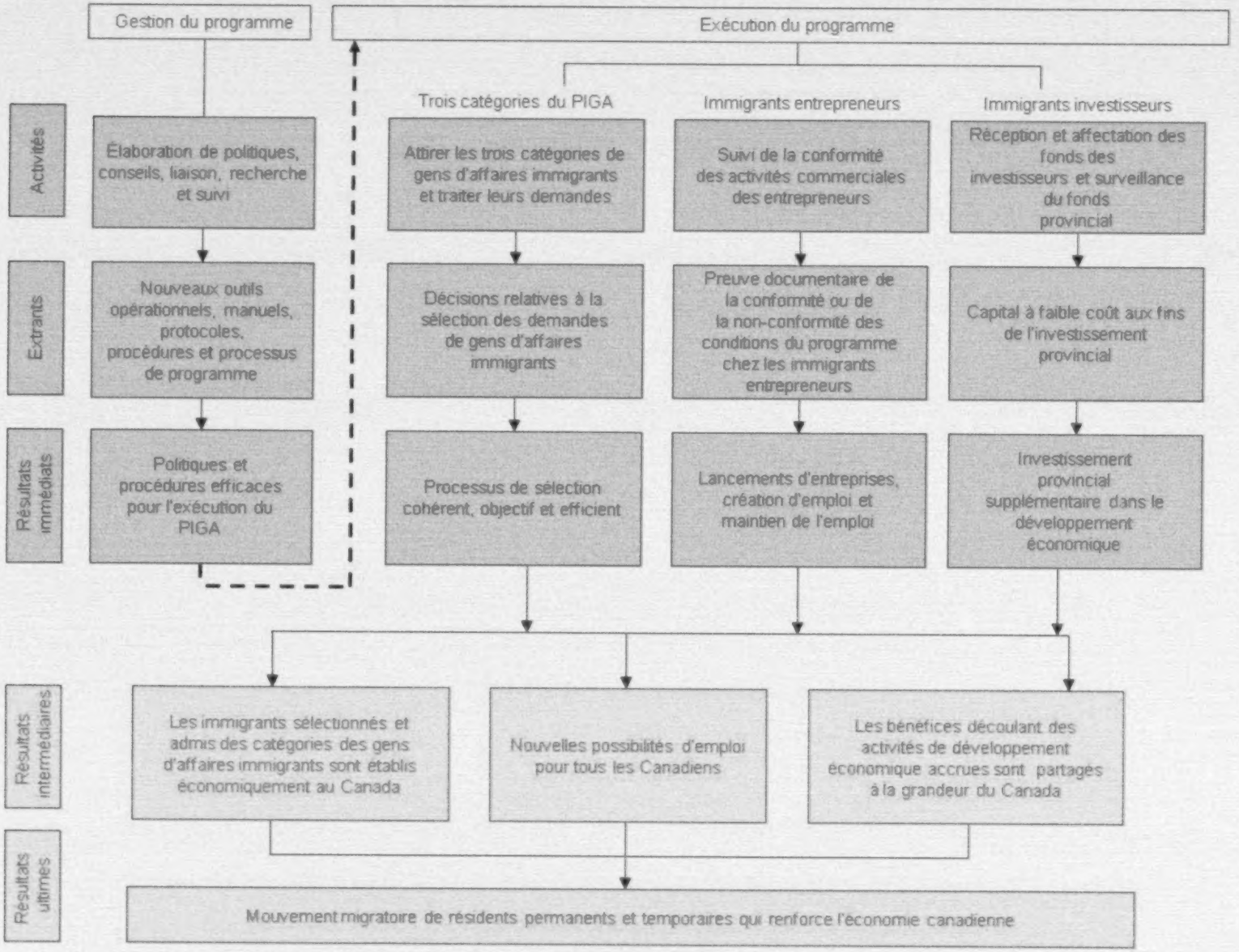
Dans le passé, CIC a mis en œuvre bon nombre de ces options pour d'autres programmes, dont le PTQF. Ces options auraient une incidence sur l'accumulation de demandes à traiter, mais elles augmenteraient aussi la rapidité du traitement des demandes.

Élément 5 : Faire en sorte que les données nécessaires soient disponibles à l'appui des stratégies de mesure du rendement

Étant donné les difficultés mentionnées à l'égard du suivi des conditions imposées aux entrepreneurs et de l'utilisation des fonds de placement par les provinces et les territoires, CIC devrait faire en sorte que des données suffisantes sont disponibles pour mesurer le rendement du programme. CIC devrait donc élaborer, mettre en œuvre et actualiser des stratégies de mesure du rendement pour faire en sorte que les programmes produisent les résultats escomptés et pour garantir que le Ministère a en main les renseignements financiers nécessaires pour exécuter des analyses solides de l'efficience et de la rentabilité de ses programmes fédéraux.

Cette recommandation générale et ses différents éléments auront une incidence sur tous les aspects des programmes d'immigration de gens d'affaires : sur la pertinence du programme, grâce à un arrimage plus étroit sur les priorités du GC; sur les résultats de gestion, par une approche plus dynamique de la gestion de la réception des demandes et de l'accumulation des cas à traiter; et sur les résultats du programme grâce au renforcement de l'établissement de rapports sur les facteurs économiques qui favorisent la maximisation des résultats économiques du programme.

Annexe A : Modèle logique du Progamme d'immigration de gens d'affaires



Annexe B : Enjeux, questions et indicateurs de rendement de l'évaluation

Les enjeux, les questions et les indicateurs de rendement utilisés pour guider l'évaluation sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau B-1 : Enjeux, questions et indicateurs de rendement de l'évaluation

Pertinence

1. Existe-t-il toujours un besoin envers le Programme d'immigration des gens d'affaires?
   - 1.1. Cohérence des orientations stratégiques à l'égard des catégories IN, EN et TA
   - 1.2. Tendances relatives au nombre et au profil des demandes pour chacune des trois catégories
   - 1.3. Tendances relatives au nombre et au profil des admissions au Canada en vertu de chacune des trois catégories
   - 1.4. Nombre de demandeurs principaux demeurant au Canada après 2, 5, 10 et 15 ans
   - 1.5. Activité économique générée par chacune des trois catégories

   Catégorie des investisseurs
   - 1.6. Type d'investissements par province participante [et territoire]
   - 1.7. Points de vue des intervenants sur le PII (raisons motivant les provinces à participer ou à ne pas participer au PII, points de vue sur l'activité économique générée par leur participation au PII)

   Catégorie des entrepreneurs
   - 1.8. Points de vue des intervenants sur les emplois créés par la catégorie des entrepreneurs
   - 1.9. Points de vue des intervenants sur le nombre et le type de nouvelles entreprises créées ou acquises par la catégorie des entrepreneurs proportionnellement au nombre d'entrepreneurs admis
   - 1.10. Nombre d'entrepreneurs assujettis à des conditions qui demeurent inscrits dans le système au-delà de la période prescrite par rapport au nombre d'entrepreneurs admis

   Catégorie des travailleurs autonomes
   - 1.11. Données probantes indiquant une activité économique au Canada dans les domaines des arts, des sports ou de la gestion agricole
   - 1.12. Explication des raisons et de la nécessité de regrouper les domaines de la gestion agricole, des arts et des sports sous cette catégorie

2. Le Programme d'immigration des gens d'affaires s'harmonise-t-il aux priorités du Ministère et du gouvernement dans son ensemble?
   - 2.1. Perception des intervenants à l'égard de l'harmonisation entre le PIGA et les priorités du Ministère et du gouvernement dans son ensemble
   - 2.2. Harmonisation entre les politiques et les directives du PIGA et les priorités du Ministère et du gouvernement dans son ensemble
   - 2.3. Politique et directives du gouvernement suggérant la nécessité de revoir l'une ou l'autre des catégories du Programme d'immigration des gens d'affaires

3. Le Programme d'immigration des gens d'affaires s'harmonise-t-il aux rôles et aux responsabilités du gouvernement fédéral?
   - 3.1. Harmonisation avec les obligations législatives et fédérales
   - 3.2. Comparaison entre le programme fédéral, le Programme des candidats des provinces (PCP) et le programme du Québec
   - 3.3. Perception des intervenants à l'égard de la conformité du PIGA avec les rôles et les responsabilités du gouvernement fédéral

Rendement du programme - Résultats en matière de gestion

4. Les directives et les conseils stratégiques permettent-ils d'assurer une mise en œuvre efficace du programme?
   - 4.1. Uniformité dans le processus de traitement des demandes du PIGA dans les BCVE
   - 4.2. Application de normes d'assurance qualité uniformes dans le processus de traitement des demandes du PIGA
   - 4.3. Données probantes indiquant une coordination au sein de CIC
   - 4.4. Recensement des problèmes liés au processus de sélection et stratégie d'atténuation mise en place pour résoudre les problèmes cernés
   - 4.5. Données probantes indiquant des révisions du programme

5. Les décisions de sélection du Programme d'immigration des gens d'affaires ont-elles été opportunes, uniformes et objectives?

   Opportunes
   - 5.1. Délais de traitement des demandes du PIGA (et des arriérés) par BCVE et globalement (au fil du temps) comparativement à d'autres catégories de l'immigration économique et à d'autres pays

   Uniformes
   - 5.2. Uniformité dans le traitement des demandes du PIGA par les BCVE
   - 5.3. Uniformité de la formation des agents des visas dans l'ensemble des BCVE
   - 5.4. Comparaison entre les taux d'acceptation, de retrait et de refus de demandes du PIGA globalement et par BCVE (au fil du temps et les motifs, le cas échéant)
   - 5.5. Application de normes d'assurance qualité uniformes dans le processus de traitement des demandes du PIGA
   - 5.6. Données probantes indiquant une coordination au sein de CIC

   Objectives
   - 5.7. Nombre, nature et résultat des plaintes et contestations judiciaires concernant les décisions en matière de sélection
   - 5.8. Nombre et pourcentage de gens d'affaires immigrants admis sans avoir obtenu suffisamment de points pour atteindre la note de passage (et raisons de leur admission)
   - 5.9. Perception des intervenants en ce qui a trait à l'uniformité, à la rapidité et à l'objectivité du traitement des demandes du PIGA

6. Dans quelle mesure le suivi continu des conditions de la catégorie des immigrants entrepreneurs a-t-il été efficace?
   - 6.1. Pourcentage d'entrepreneurs immigrants faisant l'objet d'un suivi et pourcentage d'entrepreneurs admis ne faisant pas rapport à CIC
   - 6.2. Nombre et pourcentage d'entrepreneurs respectant les conditions imposées
   - 6.3. Nombre de mesures d'exécution de la loi proportionnellement à ceux qui ne respectent pas les conditions imposées
   - 6.4. Nombre (pourcentage) d'entrepreneurs immigrants devant respecter des conditions :
     - qui ont réussi la transition du statut de résident permanent (ont rempli leurs conditions)
     - dont le statut a été révoqué en vertu du pouvoir discrétionnaire d'un agent (p. ex. pour ne pas avoir techniquement respecté des conditions)
   - 6.5. Nombre (%) d'entrepreneurs assujettis à des conditions qui demeurent inscrits dans le système au-delà de la période prescrite
   - 6.6. Coûts totaux estimés de la surveillance de la conformité (incluant les estimations de l'ASFC, si elles sont disponibles)
   - 6.7. Temps moyen consacré à l'évaluation de la demande d'un entrepreneur pour déterminer l'annulation des conditions
   - 6.8. Nombre (%) d'entrepreneurs immigrants n'ayant pas respecté les conditions et qui ont présenté une demande pour rester au Canada pour des motifs d'ordre humanitaire
   - 6.9. Points de vue des intervenants et des clients sur la valeur des conditions

Rendement du programme - Résultats du programme

7. La catégorie des immigrants entrepreneurs a-t-elle contribué à la création de nouvelles entreprises ou à l'acquisition d'entreprises existantes et à la création d'emplois?

Création d'entreprises

- 7.1. Tendances relatives au nombre et aux types d'entreprises acquises ou créées par des entrepreneurs immigrants par rapport aux tendances provinciales et sectorielles
- 7.2. Taux de rétention des possessions d'entreprises une fois les conditions remplies (l'entrepreneur a-t-il conservé l'entreprise originale, lancé une nouvelle entreprise ou est-il entré sur le marché du travail)
- 7.3. Données probantes indiquant l'achat-revente de propriétés - des entreprises existantes revendues à des entrepreneurs pour respecter les conditions
- 7.4. Profil comparatif des entreprises des entrepreneurs qui ont respecté les conditions par rapport à ceux qui n'ont pas respecté les conditions en ce qui a trait aux types d'entreprises (secteur, taille, etc.)

Création d'emplois

- 7.5. Tendances relatives au nombre et aux types d'emplois créés par les entrepreneurs immigrants
- 7.6. Taux de rétention des emplois par province et secteur (pour les entreprises acquises ou créées)

8. Dans quelle mesure les gens d'affaires immigrants s'établissent-ils économiquement?
   - 8.1. Tendances relatives aux revenus bruts et nets provenant d'un travail autonome des gens d'affaires immigrants par profil démographique
   - 8.2. Profils économiques comparatifs des travailleurs qualifiés, des candidats des provinces et des gens d'affaires immigrants qui ont déclaré un revenu (brut et net) de travail autonome, des revenus d'emploi, les deux types de revenus simultanément, et la composition du revenu total
   - 8.3. Données probantes indiquant des investissements secondaires au Canada par des gens d'affaires immigrants, par province et secteur (autres que l'investissement requis lié au programme et à l'activité professionnelle)
   - 8.4. Pourcentage des gens d'affaires immigrants qui dépendent de l'aide sociale et de l'assurance-emploi (taux d'incidence) comparativement à la population en général, aux candidats des provinces et aux travailleurs qualifiés immigrants

9. Dans quelle mesure les avantages économiques de l'immigration des gens d'affaires sont-ils partagés dans l'ensemble du Canada (l'ensemble des PIGA) et dans les provinces participantes (les investisseurs uniquement)?
   - 9.1. Province de destination projetée par rapport à la province de résidence à l'admission (pour les trois catégories d'immigration des gens d'affaires)
   - 9.2. Distribution de la migration interprovinciale au fil du temps (comparativement à d'autres TQF et candidats des provinces)
   - 9.3. Les changements nets entre la migration d'entrée et la migration de sortie entre les provinces
   - 9.4. Les taux estimés de migration de sortie des gens d'affaires immigrants comparativement aux candidats des provinces et aux travailleurs qualifiés immigrants
   - 9.5. Distribution des fonds du PII aux provinces participantes

10. Y a-t-il eu des répercussions imprévues associées au PIGA?
    - 10.1. Données probantes indiquant une fraude ou une utilisation abusive du Programme d'immigration des gens d'affaires
    - 10.2. Modifications à l'orientation de la politique et du programme
    - 10.3. Résultats imprévus des programmes et des politiques

Rendement du programme - Efficience et rentabilité

11. Les critères de sélection du PIGA sont-ils efficaces pour détecter les demandeurs qui s'établissent économiquement?
    Y a-t-il d'autres facteurs de sélection qui pourraient permettre d'atteindre les objectifs plus efficacement?
    - 11.1. Comparaison entre l'activité de recrutement fédérale et provinciale ciblant les gens d'affaires immigrants (uniquement pour les programmes des entrepreneurs et des travailleurs autonomes)
    - 11.2. Comparaison des réalisations accomplies dans le cadre des programmes d'immigration des gens d'affaires du fédéral et des provinces (à partir des indicateurs de succès de la section précédente : les fonds investis, le nombre de nouveaux emplois et de nouvelles entreprises créés)
    - 11.3. Détermination des plus importants critères de sélection (expérience d'affaires, langue, études, âge, etc.) sur les résultats économiques (propension au travail autonome, propension à occuper un emploi, revenus réels de travail autonome ou d'emploi) des gens d'affaires immigrants
    - 11.4. Tendances au fil du temps et dans l'ensemble des BCVE en ce qui a trait aux pointages de sélection pour la langue, les études, l'âge, l'adaptabilité et l'expérience
    - 11.5. Autres critères de sélection pour les gens d'affaires immigrants dans le cadre du Programme des candidats des provinces ou dans d'autres pays
    - 11.6. Profils économiques comparatifs des travailleurs qualifiés, des candidats des provinces et des gens d'affaires immigrants qui ont déclaré un revenu (brut et net) de travail autonome et des revenus d'emploi.

12. Dans quelle mesure l'approche actuelle pour sélectionner les gens d'affaires immigrants est-elle rentable?
    - 12.1. Ensemble des budgets et des dépenses de CIC (F et E, salaires) pour les trois programmes, par année
    - 12.2. Coût moyen au fil du temps par demandeur du PIGA par rapport à d'autres TQF et candidats des provinces
    - 12.3. Autres moyens d'améliorer la rentabilité de la prestation du programme

Annexe C : Taux de saisie de la BDIM

Tableau C-1 : Taux de saisie de la BDIM selon la catégorie d'immigration et le nombre d'années depuis l'admission

Cohorte d'admission	Catégorie du PIGA	Années depuis l'admission															
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1996	EN	65,6	80,0	81,2	79,4	78,4	76,8	74,4	72,5	70,4	65,9	66,8	65,2	63,9	61,8	60,7	59,9
1997	EN	65,4	76,6	77,8	77,0	77,0	73,4	71,8	70,2	64,8	66,2	64,8	63,0	61,9	60,3	58,7	
1998	EN	68,5	79,7	79,0	79,0	76,9	75,1	74,8	69,5	69,9	69,5	68,1	67,1	65,3	63,9		
1999	EN	70,7	83,0	83,7	83,3	80,7	80,3	75,3	75,7	73,8	72,6	70,7	69,2	66,9			
2000	EN	74,0	84,4	85,1	85,1	83,7	79,0	79,0	78,7	76,5	74,0	73,6	71,5				
2001	EN	75,8	84,8	85,5	84,0	81,0	81,4	79,2	77,7	75,8	75,1	73,2					
2002	EN	77,0	85,5	85,5	83,0	84,5	81,5	80,0	76,0	75,5	74,4						
2003	EN	70,6	81,7	81,7	81,7	80,2	77,0	77,0	75,4	73,8							
2004	EN	69,8	77,5	81,4	82,4	81,4	79,5	77,5	73,6								
2005	EN	64,4	77,6	80,0	80,0	78,4	74,3	73,4									
2006	EN	72,9	82,3	83,7	83,0	82,3	79,4										
2007	EN	68,6	76,9	76,9	78,0	78,0											
2008	EN	66,8	79,7	79,7	79,7												
2009	EN	64,0	75,8	75,8													
2010	EN	61,6	70,8														
2011	EN	58,0															
1996	TA	62,0	76,1	78,4	78,4	76,1	75,7	73,5	71,2	70,0	66,6	66,9	65,8	65,4	63,1	61,6	60,1
1997	TA	63,5	76,8	78,0	77,2	75,9	73,8	70,8	69,5	66,9	67,3	66,0	64,3	63,0	64,3	62,2	
1998	TA	65,6	76,5	77,2	77,9	76,5	74,5	72,4	68,3	68,3	66,9	66,3	64,2	64,2	63,5		
1999	TA	64,6	78,9	80,2	80,8	78,1	76,1	76,1	76,1	75,4	74,0	72,7	71,3	70,0			
2000	TA	65,8	79,9	82,7	82,7	82,0	78,5	77,8	76,4	75,7	74,3	72,1	70,7				
2001	TA	68,2	81,5	79,9	79,0	78,2	79,0	76,5	74,9	74,0	73,9	71,4					
2002	TA	66,3	73,3	77,7	76,9	76,9	76,0	74,2	71,6	72,4	69,8						
2003	TA	62,5	77,2	77,2	77,2	75,9	75,9	73,2	71,8	70,5							
2004	TA	64,7	73,4	76,9	78,7	78,7	73,4	73,4	73,4								
2005	TA	65,0	74,8	78,7	80,7	78,7	80,7	78,7									
2006	TA	59,6	71,2	76,9	75,0	75,0	71,2										
2007	TA	52,5	61,7	64,8	71,0	67,5											
2008	TA	63,4	70,9	74,6	74,6												
2009	TA	60,2	63,9	71,4													
2010	TA	48,9	56,4														
2011	TA	60,2															
1996	IN	68,0	84,9	86,2	85,3	83,7	82,5	79,3	74,9	71,7	66,4	65,2	63,2	60,4	59,6	56,4	54,3
1997	IN	64,8	79,1	81,7	80,7	80,7	77,5	72,7	70,1	64,8	63,7	62,1	58,9	57,3	54,7	52,0	
1998	IN	64,8	80,8	83,2	84,0	82,4	79,2	75,2	70,4	69,6	66,4	64,8	60,0	59,2	57,6		
1999	IN	63,1	82,0	83,8	85,6	82,0	81,1	74,8	75,7	72,1	68,5	64,9	64,0	61,3			
2000	IN	72,4	81,0	82,9	82,9	80,0	77,1	75,2	72,4	69,5	65,7	63,8	61,9				
2001	IN	72,5	85,5	85,5	84,6	82,0	79,4	79,4	73,4	70,8	68,2	68,2					
2002	IN	75,0	83,8	85,8	86,7	85,8	80,9	78,0	75,0	72,1	71,2						
2003	IN	62,9	75,5	78,6	81,8	78,6	75,5	72,3	66,0	62,9							
2004	IN	57,5	77,5	80,0	81,3	80,0	76,3	73,8	71,3								
2005	IN	65,6	79,2	82,0	82,6	81,4	79,2	76,4									
2006	IN	63,8	77,8	77,8	80,1	78,5	76,2										
2007	IN	63,3	78,8	78,2	79,5	79,5											
2008	IN	62,4	76,5	79,5	80,6												
2009	IN	61,6	76,6	81,8													
2010	IN	60,8	75,5														
2011	IN	58,0															

Nota : Ces données sont extraites de cubes d'information et ne saisissent pas la cohorte d'admission de 1995.
Source : BDIM

Annexe D : Pondérations

Le tableau ci-dessous présente une comparaison de la distribution des trois catégories d'immigration, en fonction de la population totale réelle (colonne 2) par rapport au pourcentage des immigrants qui ont accepté de participer (colonne 3). Le tableau montre que la catégorie des entrepreneurs est suréchantillonnée par un facteur de 2,75 (35,2 %/12,6 %) tandis que celle des investisseurs est sous-échantillonnée par un facteur de 1,39 (58,2 %/82,1 %).

Tableau D-1 : Pourcentage des participants par rapport à la population

Catégorie d'immigration	En fréquence de la population totale (n = 12 402)	En pourcentage de la population totale (n = 12 402)	En fréquence de l'échantillon du sondage (n1 = 12 364)	En pourcentage de l'échantillon du sondage (n1 = 12 364)	En fréquence des participants au sondage (n2 = 850)	En pourcentage des participants au sondage (n2 = 850)
Entrepreneur	1 565	12,6 %	1 554	12,6 %	299	35,2 %
Travailleur autonome	657	5,3 %	654	5,3 %	56	6,6 %
Investisseur	10 180	82,1 %	10 156	82,1 %	495	58,2 %

Compte tenu de la situation de sous- et de suréchantillonnage, il a été décidé de pondérer les résultats des participants au sondage de façon à ce que le pourcentage de chacune des trois catégories soit proportionnellement plus représentatif de la population totale (n1). Une analyse de la sensibilité des différentes options de pondération a permis de retenir les trois options ci-dessus :

Option 1 : Catégories d'immigration

- Entrepreneur (EN)
- Travailleur autonome (TA)
- Investisseur (IN)

Option 2 : Chine plus catégories d'immigration

- Résidence = Chine
- Catégories d'immigration
- Entrepreneur (EN)
- Travailleur autonome (TA)
- Investisseur (IN)

Option 3 : Asie plus catégories d'immigration

- Résidence = Asie
- Catégories d'immigration
- Entrepreneur (EN)
- Travailleur autonome (TA)
- Investisseur (IN)

Si l'exercice de pondération a rendu l'échantillon plus étroitement représentatif de la population du programme, des écarts demeurent, comme nous pouvons le voir dans le tableau ci-dessous.

Tableau D-2 : Options de pondération statistique

Options de pondération	Sondages remplis	Population n=12,402	OPTION 1 Pondérés selon le TYPE (EN, TA, IN)	OPTION 1 Variation en % avec pondération	OPTION 2 Pondérés selon le TYPE et la Chine	OPTION 2 Variation en % avec pondération	OPTION 3 Pondérés selon le TYPE et l'Asie	OPTION 3 Variation en % avec pondération
Catégorie d'immigration								
Entrepreneur	35,2%	12,6%	12,6%	0,0%	13,0%	0,0%	12,6%	0,0%
Travailleur autonome	6,6%	5,3%	5,3%	0,0%	5,0%	0,0%	5,3%	0,0%
Investisseur	58,2%	82,1%	82,1%	0,0%	82,0%	0,0%	82,1%	0,0%
Sexe								
Femmes	19,5%	17,5%	20,9%	3,4%	23,0%	5,3%	22,8%	5,3%
Hommes	80,5%	82,5%	79,1%	-3,4%	77,0%	-5,3%	77,2%	-5,3%
Année d'admission								
2007	25,2%	17,6%	23,8%	6,2%	23,0%	5,5%	22,9%	5,3%
2008	22,7%	23,0%	21,1%	-1,9%	20,0%	-2,6%	21,9%	-1,1%
2009	17,5%	21,9%	16,6%	-5,3%	17,0%	-4,9%	16,6%	-5,3%
2010	20,0%	21,9%	21,8%	-0,1%	23,0%	0,7%	22,0%	0,1%
2011	14,4%	15,6%	16,6%	1,0%	17,0%	1,4%	16,6%	1,0%
Groupe d'âge								
0 à 14 ans	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
15 à 24 ans	0,1%	0,3%	0,0%	-0,3%	0,0%	-0,3%	0,0%	-0,3%
25 à 44 ans	40,1%	44,7%	42,9%	-1,8%	46,0%	1,2%	45,3%	0,6%
45 à 64 ans	57,3%	53,6%	54,7%	1,1%	52,0%	-1,4%	52,8%	-0,8%
65 ans ou plus	2,5%	1,3%	2,3%	1,0%	2,0%	0,5%	1,8%	0,5%
Âge moyen	46,9	45,7						
Dernier pays de résidence permanente - région du monde								
Afrique	20,2%	0,1	16,5%	3,7%	13,0%	0,6%	10,5%	-2,3%
Asie, Australie, Pacifique	62,1%	0,8	68,0%	-11,5%	74,0%	-5,7%	79,6%	0,1%
Europe et Royaume-Uni	10,9%	0,0	9,7%	4,9%	8,0%	3,2%	6,1%	1,3%
États-Unis	3,8%	0,0	3,2%	1,5%	3,0%	1,0%	2,1%	0,4%
Amérique du Sud	3,1%	0,0	2,7%	1,5%	2,0%	1,0%	1,7%	0,5%
Études								
0 à 9 ans	5,6%	0,1	4,6%	-4,5%	5,0%	-4,2%	4,7%	-4,4%
10 à 12 ans	15,2%	0,2	13,6%	-6,6%	13,0%	-6,8%	13,5%	-6,7%
13 ans ou plus	7,5%	0,1	6,9%	1,6%	7,0%	1,5%	6,2%	0,9%
Certificat professionnel	6,2%	0,1	6,0%	-0,7%	7,0%	0,0%	6,1%	-0,6%
Diplôme non universitaire	31,5%	0,2	22,8%	0,9%	25,0%	3,5%	24,5%	2,6%
Baccalauréat	20,7%	0,3	31,1%	4,8%	29,0%	3,1%	30,9%	4,6%
Maîtrise	11,4%	0,1	12,8%	4,0%	12,0%	2,9%	12,5%	3,7%
Doctorat	1,8%	0,0	2,1%	0,5%	2,0%	0,1%	1,5%	-0,1%
Connaissance des langues officielles								
Anglais	56,2%	0,4	51,0%	11,9%	44,0%	4,7%	45,6%	6,5%
Français	0,4%	0,0	0,4%	0,3%	0,0%	0,2%	0,2%	0,1%
Les deux	3,1%	0,0	3,5%	2,0%	3,0%	1,3%	2,2%	0,7%
Ni l'une ni l'autre	40,4%	0,6	45,0%	-14,2%	53,0%	-6,1%	52,0%	-7,2%
Principaux derniers pays de résidence permanente								
République populaire de Chine	35,0%	0,5	42,0%	-11,1%	53,0%	0,0%	49,3%	-3,8%
Taïwan	7,0%	0,1	8,9%	-1,1%	7,0%	-3,1%	10,6%	0,6%
République de Corée	7,0%	0,1	6,9%	-1,8%	5,0%	-3,3%	7,9%	-0,8%
Iran	10,0%	0,1	7,4%	1,0%	6,0%	-0,3%	4,9%	-1,5%
Émirats arabes unis	4,0%	0,0	4,2%	1,3%	3,0%	0,4%	2,4%	-0,5%

Après avoir examiné les trois options, l'option retenue est l'option 3, qui est la plus représentative de la population totale n1.

Annexe E : Glossaire de la terminologie économique

Déductions : Selon l'Agence du revenu du Canada, les entreprises peuvent déduire toute dépense courante raisonnable engagée ou qui sera engagée pour gagner un revenu d'entreprise. Les dépenses personnelles ou les dépenses engagées pour acheter des immobilisations ne peuvent pas être déduites. Les dépenses d'entreprise suivantes peuvent être déduites : publicité; déduction annuelle pour les immobilisations admissibles; mauvaises créances; frais de démarrage d'entreprise; taxes d'affaires, droits d'adhésion, permis et cotisations; frais d'utilisation de la résidence aux fins de l'entreprise; déduction pour amortissement; dépenses courantes ou en capital; livraison, transport et messagerie; carburant et huile (sauf pour véhicule à moteur); assurance; intérêts; frais comptables, juridiques et autres honoraires; entretien et réparations; frais de gestion et d'administration; repas et frais de représentation (partie admissible seulement); dépenses relatives aux véhicules à moteur; frais de bureau; frais payés d'avance; impôts fonciers; loyer; salaires, traitements et avantages (y compris les cotisations de l'employeur); fournitures; téléphone et services publics; frais de voyage; autres dépenses. En plus de ces dépenses d'entreprise, il est possible de demander : la déduction pour frais à la réinstallation d'employé; la déduction pour option d'achat d'actions et pour actions; la déduction pour autres paiements; les pertes comme commanditaire d'autres années; les pertes autres que des pertes en capital d'autres années; les pertes nettes en capital d'autres années; les déductions pour gain en capital; les déductions pour les habitants de régions éloignées et les déductions supplémentaires dans leur déclaration de revenus.

Dividendes : Pour les besoins fiscaux, les dividendes correspondent à la partie des profits d'une entreprise canadienne redistribuée aux actionnaires. Les dividendes doivent être déclarés comme revenu sur le formulaire d'impôt T1 l'année où ils sont reçus.

Gain/perte en capital, net imposable : Un gain ou une perte en capital se produit lorsqu'il y a une disposition ou une disposition présumée de biens en immobilisations. Seule une fraction des gains en capital net est imposable. Le pourcentage du gain en capital imposable est le suivant:

- 50 %, 2001 à 2007;
- trois pourcentages différents en 2000;
- 75 %, de 1990 à 1999;
- 37,5 %, en 1997 pour les dons de certains biens à un organisme de charité.

Pour l'année 2000, les déclarants incluent dans leur revenu 75 % des gains en capital réalisés avant le 28 février, 66,67 % des gains réalisés du 28 février au 17 octobre et 50 % des gains réalisés après cette date. La limite cumulative de déduction des gains en capital est de 250 000 $.

Impôt payé : L'impôt payé correspond à la somme de l'impôt fédéral, de l'impôt provincial et d'autres impôts payés. L'impôt fédéral payé équivaut à l'impôt fédéral net (le montant d'impôt sur le revenu que le déclarant est tenu de verser au gouvernement du Canada), moins le montant de l'abattement du Québec (une remise de l'impôt fédéral accordée aux particuliers) et le crédit de taxe sur les produits et services (TPS) que le déclarant a reçu. L'impôt provincial est le montant de l'impôt sur le revenu qu'un déclarant est tenu de verser à un gouvernement provincial, déduction faite des différents crédits d'impôt provinciaux. Les autres impôts comprennent les montants payés au Régime de pension du Canada et au Régime de rentes du Québec et pour le remboursement de prestations d'assurance-emploi et d'aide sociale.

Intérêts et autres revenus de placements : Les intérêts et autres revenus de placements sont des revenus provenant d'intérêts et d'autres placements pour l'année d'imposition. Ces genres de revenus peuvent provenir d'obligations d'épargne du Canada, d'obligations de sociétés, de fiducies, de banques ou d'autres dépôts, hypothèques, billets, intérêts de l'étranger, dividendes de l'étranger et biens.

Prestations d'assurance-emploi : Les prestations d'assurance-emploi, autres que les versements liés aux coûts d'un cours ou d'un programme destiné à faciliter la réintégration dans la population active, sont comprises dans le revenu imposable. L'assurance-emploi est un revenu versé aux travailleurs privés de leur revenu d'emploi temporairement. Des prestations d'assurance-emploi sont également disponibles

pour les personnes qui ont cessé de travailler en raison de maladie, de blessure, d'une grossesse, de la naissance ou de l'adoption d'un enfant. Si un déclarant reçoit des prestations d'assurance-emploi et que son revenu net avant rajustements (ligne 234, non disponible à partir de la BDIM) est supérieur à la limite spécifiée, il doit rembourser une partie de ses prestations (voir Remboursement des prestations d'assurance-emploi (EICRP). Remarquez qu'avant 1996, ces prestations étaient appelées prestations d'assurance-chômage.

Revenu brut d'agriculture : Le revenu brut d'agriculture est le revenu total d'un déclarant provenant d'une exploitation agricole non constituée en société, avant d'en avoir déduit les coûts et les dépenses. Si l'entreprise est une société de personnes, chaque associé doit déclarer le revenu de l'entreprise en entier. Jusqu'à 1994, le revenu d'un emploi autonome était déclaré chaque année financière qui se terminait à la fin de l'année d'imposition pour déclarer ce revenu. Depuis 1995, la plupart des personnes doivent déclarer un revenu d'un emploi autonome selon l'année civile. Toutefois, les personnes admissibles peuvent utiliser une méthode alternative selon laquelle la période financière ne se termine pas le 31 décembre. En raison de ce changement, les personnes déclarant un revenu d'un emploi autonome en 1995 peuvent avoir déclaré un revenu équivalent à une année financière ou plus (c.-à-d. 12 mois ou plus).

Revenu brut de commissions : Le revenu brut de commissions est le revenu total d'un déclarant provenant d'une entreprise non constituée en société de laquelle il reçoit des commissions, avant d'en déduire les coûts et les dépenses. Si l'entreprise est une société de personnes, chaque associé doit déclarer le revenu brut de commissions de l'entreprise en entier. Jusqu'à 1994, le revenu d'un emploi autonome était déclaré en fonction de l'année financière qui se terminait à la fin de l'année d'imposition pour déclarer ce revenu. Depuis 1995, la plupart des personnes doivent déclarer un revenu d'un emploi autonome selon l'année civile. Toutefois, les personnes admissibles peuvent utiliser une méthode alternative selon laquelle la période financière ne se termine pas le 31 décembre. En raison de ce changement, les personnes déclarant un revenu d'un emploi autonome en 1995 peuvent avoir déclaré un revenu équivalent à une année financière ou plus (c.-à-d. 12 mois ou plus).

Revenu brut d'emploi autonome : Cette variable correspond à la somme de tous les revenus bruts obtenus d'un emploi autonome. Le revenu d'un emploi autonome peut provenir d'une entreprise, d'une profession libérale, de commissions, d'agriculture ou de pêche. Jusqu'à 1994, le revenu d'un emploi autonome était déclaré en fonction d'une année financière qui se terminait à la fin de l'année d'imposition pour déclarer ce revenu. Depuis 1995, la plupart des personnes doivent déclarer le revenu d'un emploi autonome selon l'année civile. Toutefois, les personnes admissibles peuvent utiliser une méthode alternative de déclaration selon laquelle la période comptable ne se termine pas le 31 décembre. En raison de ce changement, les personnes ayant déclaré un revenu d'un emploi autonome en 1995 peuvent avoir déclaré le revenu d'une année financière ou plus (c.-à-d. 12 mois ou plus). Aux fins de l'évaluation, un immigrant touchait un revenu d'un travailleur autonome s'il avait déclaré au moins 1 000 $ de l'une ou l'autre des sources de travail autonome (exploitation d'une entreprise, activité professionnelle, commissions, revenu d'agriculture ou de pêche).

Revenu brut d'entreprise : Le revenu brut d'entreprise est le revenu total d'un déclarant provenant de son entreprise non constituée en société (p. ex. dentiste, comptable, médecin), avant d'en déduire les coûts et les dépenses. Si l'entreprise est une société de personnes, chaque associé doit déclarer le revenu de l'entreprise en entier. Jusqu'à 1994, le revenu d'un emploi autonome était déclaré en fonction d'une année financière qui se terminait à la fin de l'année d'imposition pour déclarer ce revenu. Depuis 1995, la plupart des personnes doivent déclarer le revenu d'un emploi autonome selon l'année civile. Toutefois, les personnes admissibles peuvent utiliser une méthode alternative de déclaration selon laquelle la période comptable ne se termine pas le 31 décembre. En raison de ce changement, les personnes ayant déclaré un revenu d'un emploi autonome en 1995 peuvent avoir déclaré le revenu d'une année financière ou plus (c.-à-d., 12 mois ou plus).

Revenu brut de pêche : Le revenu brut de pêche est le revenu total d'un déclarant provenant d'une industrie de la pêche non constituée en société, avant d'en déduire les coûts et les dépenses. Si l'entreprise est une société de personnes, chaque associé doit déclarer le revenu de l'entreprise en

entier. Jusqu'à 1994, le revenu d'un emploi autonome était déclaré en fonction d'une année financière qui se terminait à la fin de l'année d'imposition pour déclarer ce revenu. Depuis 1995, la plupart des personnes doivent déclarer le revenu d'un emploi autonome selon l'année civile. Toutefois, les personnes admissibles peuvent utiliser une méthode alternative de déclaration selon laquelle la période comptable ne se termine pas le 31 décembre. En raison de ce changement, les personnes ayant déclaré un revenu d'un emploi autonome en 1995 peuvent avoir déclaré le revenu d'une année financière ou plus (c.-à-d. 12 mois ou plus).

Revenu brut de profession libérale : Le revenu brut de profession libérale est le revenu total d'un déclarant provenant d'une profession libérale non constituée en société (p. ex., dentiste, comptable, médecin, etc.), avant d'en déduire les coûts et les dépenses. Si l'entreprise est une société de personnes, chaque associé doit déclarer le revenu de l'entreprise en entier. Jusqu'à 1994, le revenu d'un emploi autonome était déclaré en fonction d'une année financière qui se terminait à la fin de l'année d'imposition pour déclarer ce revenu. Depuis 1995, la plupart des personnes doivent déclarer le revenu d'un emploi autonome selon l'année civile. Toutefois, les personnes admissibles peuvent utiliser une méthode alternative de déclaration selon laquelle la période comptable ne se termine pas le 31 décembre. En raison de ce changement, les personnes ayant déclaré un revenu d'un emploi autonome en 1995 peuvent avoir déclaré le revenu d'une année financière ou plus (c.-à-d. 12 mois ou plus).

Revenu d'emploi : Le revenu d'emploi est la somme des revenus d'emploi indiquée dans les feuillets T4 (qui comprend tous les revenus d'un emploi rémunéré, c.-à-d. les traitements, salaires et commissions, avant les déductions) et des autres revenus d'emploi (qui comprend tout gain imposable tiré d'un emploi, autre que les traitements, salaires et commissions). Par exemple, les autres revenus d'emploi comprennent les pourboires, les gratifications et les jetons de présence qui ne figurent pas sur les feuillets T4 ainsi que d'autres composantes qui ont changé au fil des années. Le revenu d'emploi exclut le revenu d'un travailleur autonome.
Aux fins de l'évaluation, les immigrants touchaient un revenu d'emploi s'ils avaient déclaré plus de 1 000 $ pour ce type de revenu.

Revenu de placements : Le revenu de placement est composé des gains/pertes en capital (au net), des dividendes et des intérêts et autres revenus de placements.
Aux fins de l'évaluation, les immigrants avaient un revenu de placements si le revenu de placements déclaré était supérieur à 2 $ ou inférieur à -2 $.

Revenu de prestations d'assistance sociale : Le revenu de prestations d'assistance sociale est conçu de façon à offrir un revenu qui répond aux besoins essentiels d'une personne célibataire ou d'une famille lorsque toutes les autres sources financières sont épuisées. La ligne 145 comprend le revenu de prestations d'assistance sociale fourni par les programmes provinciaux et municipaux. Le(la) conjoint(e) ayant le revenu net le plus élevé (ligne 236) doit déclarer les prestations d'assistance sociale.

Revenu imposable : Le revenu imposable est le revenu total (définition de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, TIRC) moins l'ensemble des déductions fournies sur la déclaration de revenus.

Revenu net d'emploi autonome : Cette variable correspond à la somme de tous les revenus nets obtenus d'un emploi autonome. Le revenu d'un emploi autonome peut provenir d'une entreprise, d'une profession libérale, de commissions, d'agriculture ou de pêche. Seule la partie active de la société de personnes d'un déclarant est maintenant comprise.

Revenu total : Sont inclus dans la définition du revenu total les éléments suivants : gains totaux d'après les feuillets T4, autres revenus d'emploi, revenu net d'un emploi autonome, Pension de la sécurité de la vieillesse, prestations du RPC/RRQ, revenu de pension et de retraite, prestations d'assurance-emploi, revenu de dividendes selon les feuillets T4, intérêts et revenu de placements, revenu net de commandite, revenu net de location, gains/pertes en capital réels, revenu de pension alimentaire ou de pension pour enfants, revenu d'un REER, autre revenu, revenu non imposable.

Annexe F : Profil du revenu

Le tableau qui suit permet d'examiner la combinaison des différentes sources de revenu déclarées. La personne peut tirer son revenu d'une source de revenus seulement (revenu d'emploi, revenu d'emploi autonome ou revenu de placements), d'une combinaison de deux des trois sources prises en compte (revenu d'emploi et d'emploi autonome, revenu d'emploi et de placements ou revenu d'emploi autonome et de placements) ou des trois sources de revenus prises en compte (revenu d'emploi, revenu d'emploi autonome et revenu de placements). Il se peut aussi que certaines personnes n'aient pas déclaré avoir touché un revenu de l'une des trois sources de revenus prises en compte.

Tableau F-1 : Profil du revenu des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration, cohortes d'admission de 1995 à 2010

		Années depuis l'admission															
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Entrepreneurs	RE seulement	8,9	12,3	16	17,1	18,3	19,2	20,4	20,9	21,3	20,5	20,2	18,9	19	19,4	19,2	18,3
	EA seulement	3,9	7,4	10,3	11,3	11,5	11,6	12,3	12,2	12	11,6	10,6	10,1	9,7	9,7	10	10
	RP seulement	38,8	31,4	21,8	20,8	21,4	21,2	20,3	19,8	19,3	20,4	20,8	22,3	23,1	22,6	22,5	22,3
	RE et EA	0,4	1,2	1,8	2	1,8	1,9	1,8	2	1,7	1,9	1,9	1,7	1,6	1,4	1,4	1,7
	RE et RP	10,3	21,2	23,8	22,8	20,5	19,5	18,2	17,9	18,1	18,1	18,2	18,3	17,5	16,9	16,1	15,6
	EA et RP	3,6	9,3	11,5	10,5	9	8,3	7,9	7,4	7,3	6,9	7,2	7	6,5	5,8	5,5	6,3
	RE, EA et RP	0,5	1,7	2,1	2	1,9	1,5	1,4	1,3	1,3	1,5	1,4	1,6	1,4	1,5	1,4	1
	Aucun RE, EA ou RP	33,5	15,5	12,7	13,5	15,6	16,8	17,8	18,5	18,9	19,1	19,6	20	21,2	22,6	24	24,9
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Travailleurs autonomes	RE seulement	12,8	14,3	15	15,8	16,9	16,6	17,3	17,8	17,1	15,9	14,9	15,3	16,1	17,1	17	15,6
	EA seulement	12,2	15,7	17,4	18,5	18	18,3	19	18,2	17,7	17,5	17	15,8	14,8	14	15,1	14,7
	RP seulement	25,6	21,4	18,4	17,4	16,4	16,1	15,8	15,8	16,5	17,9	18,4	19,3	20,6	21,4	20,7	21,1
	RE et EA	1,5	3,2	3,8	3,9	3,7	4	4,1	3,9	3,8	3,6	3,4	3,2	3,5	3,1	3,3	2,8
	RE et RP	9,7	14,4	15	14,3	13,9	13,8	12,4	13	13,3	13,2	13,9	13,9	14,4	12,9	13,3	12,8
	EA et RP	13,5	16,3	16,4	16,5	17,3	16,4	15,8	16,3	15,8	15,6	15,9	15,5	13,8	13,3	12,9	12,8
	RE, EA et RP	1,9	3,2	3,8	3,7	4	4	4,1	3,8	3,9	4	3,9	4	3,7	3,6	3,3	3,7
	Aucun RE, EA ou RP	22,8	11,5	10,2	9,8	9,9	10,8	11,6	11,3	11,8	12,4	12,7	13,1	13,2	14,5	14,4	16,5
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Investisseurs	RE seulement	8,2	7,4	7,3	7,1	7,2	7,6	8,2	9,3	9,4	9,7	9,1	8,5	8,4	9,5	9,2	10,3
	EA seulement	1,9	2,1	2,2	2,6	2,5	2,6	2,9	3,4	3,5	3,3	3,3	3	3,5	3,5	3,8	4,3
	RP seulement	48,8	51,5	49,8	48,8	49,4	49,5	48,7	47,7	45,6	45	45,8	46,6	46,8	46,3	45	47
	RE et EA	0,1	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	
	RE et RP	12,5	21,1	23,3	24,3	23,5	22	20,2	18,7	18,3	18	16,1	15,7	14,7	14,6	13,8	12,8
	EA et RP	2,4	5,2	5,9	6,5	6,5	6,8	6,5	6,1	6,2	6	5,9	6,1	5,7	5,4	5	4,3
	RE, EA et RP	0,1	0,8	0,9	0,7	0,9	1,1	0,8	0,8	1	0,7	1	0,7	0,7	0,5	0,4	
	Aucun RE, EA ou RP	26,1	11,7	10,3	9,6	9,6	10,1	12,3	13,5	15,6	17,2	18,5	19	19,8	19,5	22,3	21,4
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

		Années depuis l'admission															
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
GA (fédéral)	RE seulement	9,5	11,2	13,3	14,1	15,1	15,7	16,8	17,6	17,6	17	16,5	15,8	16	16,8	16,6	16
	EA seulement	5	7,5	9,5	10,6	10,7	11	11,8	11,8	11,5	11,3	10,7	10	9,6	9,4	9,8	9,6
	RP seulement	39,3	35,5	29,2	27,6	27,5	27	25,8	25	24,5	25,2	25,6	26,8	27,6	27,4	27	27,5
	RE et EA	0,5	1,3	1,8	2	1,9	2	2	2,1	2	1,9	1,9	1,8	1,8	1,6	1,6	1,7
	RE et RP	10,9	19,7	21,7	21,3	19,7	18,8	17,2	16,8	17	16,8	16,6	16,6	16,1	15,4	14,8	14,3
	EA et RP	5,2	9,5	11	10,8	10,3	9,9	9,5	9,3	9,2	8,9	9,1	8,9	8,1	7,5	7,1	7,2
	RE, EA et RP	0,7	1,7	2,1	2	2,1	2	1,9	1,8	1,9	1,9	1,9	2	1,8	1,8	1,6	1,3
	Aucun RE, EA ou RP	28,9	13,5	11,5	11,6	12,7	13,7	15	15,5	16,4	17	17,6	18,1	19	20	21,4	22,4
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
GA (Québec)	RE seulement	10,7	10,3	11,5	12,7	13,8	13,9	14,9	15,2	15,9	16,8	16,6	16,5	15,3	15,4	14,1	13,8
	EA seulement	2,4	4,5	5,7	6,4	6,4	6,7	7,5	8	8,5	8,4	8,9	9,2	9,3	8,6	8,7	9,2
	RP seulement	39,3	40,1	36,7	34,3	33,7	33,3	32,8	32,2	31,3	31	30,5	30,5	30,3	30,7	26,2	26,2
	RE et EA	0,2	0,6	0,8	0,8	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1	1,4	1,5	1,3	1,5	2	1,5
	RE et RP	13,2	23,8	25,3	25,7	24,7	23,2	20,5	18,5	17,8	16,6	16,2	15,2	16	15	16,1	13,8
	EA et RP	2,1	5,7	7	7,4	7,3	7,4	6,9	6,9	7,1	7	6,9	6,2	5,5	6	5,4	6,2
	RE, EA et RP	0,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,1	1,3	1,1	1,3	1,8	1,1	1,3	1,5
	Aucun RE, EA ou RP	32	13,8	11,9	11,4	11,7	13,3	15	16,6	17,2	17,8	18,3	19,6	20,8	21,7	26,2	27,7
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TQF	RE seulement	42,7	44,7	42,7	42,2	42,1	42,2	41,6	41,4	41	40,4	39,1	38,1	37,7	37,7	37,5	37,7
	EA seulement	2,5	3,4	4,2	4,8	5,3	5,7	6,1	6,5	6,7	6,8	7	7,1	7,1	7,2	7	6,7
	RP seulement	7,9	7	6,2	5,8	5,4	5,1	4,9	4,9	5	5,2	5,7	6,1	6,6	7	7,7	8,1
	RE et EA	1,3	2,9	3,2	3,5	3,8	4	4,1	4,2	4,1	4	4	3,7	3,6	3,4	3,4	3,3
	RE et RP	15,5	26	28	28,9	29	28,7	28,7	28,6	28,5	28,7	29,1	29,5	29,2	28,6	28,1	27,6
	EA et RP	0,9	2	2,4	2,7	2,9	2,9	3	3,1	3,2	3,4	3,5	3,6	3,6	3,5	3,5	3,7
	RE, EA et RP	0,7	1,9	2,3	2,5	2,6	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,8	2,9	2,8	2,6	2,5	2,3
	Aucun RE, EA ou RP	28,4	12,2	10,9	9,6	8,9	8,8	8,9	8,8	8,8	8,8	8,9	9,1	9,4	9,8	10,3	10,6
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
CP	RE seulement	61	58,8	54,7	53,1	51,1	52,2	53,5	54,9	56,4	58,2	63,9	66	76,9	88	85,7	
	EA seulement	1,5	2,5	3,7	4,5	5,8	6,4	6,8	7,1	8,5	8,5	6,7	7,5	-	-	-	
	RP seulement	4	4,6	4,8	4,8	4,7	4,2	3,5	3,3	2,3	2,1	1,7	-	-	-	-	
	RE et EA	1,7	3	3,4	3,7	4,1	4,2	4,3	5,4	5,5	4,2	5	5,7	-	-	-	
	RE et RP	17,9	23,1	24,3	23,9	23,9	23	22,1	20,7	19,5	19	16	15,1	15,4	8	9,5	
	EA et RP	1	1,8	2,6	3,2	3,4	3,7	3,6	3,1	2,6	3,2	1,7	1,9	-	-	-	
	RE, EA et RP	1,1	1,9	2,1	2,4	2,3	2,5	2,6	2,5	2,3	1,6	1,7	1,9	-	-	-	
	Aucun RE, EA ou RP	11,8	4,2	4,4	4,5	4,6	4	3,6	3,1	2,9	3,2	3,4	1,9	7,7	4	4,8	
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

RE : Revenu d'emploi
EA : Revenu d'emploi autonome
RP : Revenu de placements
Source : BDIM

Le tableau ci-dessous indique laquelle des trois sources de revenus prises en compte (revenu d'emploi, revenu d'emploi autonome ou revenu d'investissement) représente la plus grande part du revenu total tiré de ces sources.

Tableau F-2 : Principal type de revenu des DP selon le nombre d'années depuis l'admission et la catégorie d'immigration, cohorte d'admission de 1995 à 2010

		Années depuis l'admission															
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Entrepreneurs	Revenu d'emploi	28,2	38,9	45,5	46,6	46,2	47,2	47,6	48,7	49,5	48,5	48,4	47	46,8	47,9	46,6	45,6
	Revenu d'emploi autonome	11	19,1	24,6	24,6	24,4	23,7	24,2	24	23,7	22,7	22	21,1	20,3	19,7	20,5	21,7
	Revenu de placements	60,8	42	29,9	28,8	29,5	29,1	28,1	27,4	26,8	28,8	29,6	31,9	32,8	32,5	32,9	32,7
Travailleur auto	Revenu d'emploi	31,1	35,5	38	37,9	38,5	38,9	38,8	39,5	39,5	38,2	37,1	37,6	38,9	38,5	38,4	39,1
	Revenu d'emploi autonome	30,1	34,6	35,3	37,2	37,1	37,6	37,8	37	36,2	36	35,7	34,1	31,5	31,6	31,9	30,4
	Revenu de placements	38,8	29,9	26,7	24,9	24,4	23,5	23,4	23,5	24,3	25,8	27,1	28,3	29,5	29,9	29,7	30,4
Investisseurs	Revenu d'emploi	25,7	28,4	30,2	30,6	30	29,6	29,7	30	31,3	31,1	28,9	27,9	27,4	29	28,2	27,7
	Revenu d'emploi autonome	5,1	7,1	7,5	8,2	8,2	8,8	9,2	9,5	10,6	9,7	10,2	10,5	10,4	10,1	10,4	10,6
	Revenu de placements	69,2	64,5	62,3	61,2	61,8	61,6	61	60,5	58,1	59,1	60,9	61,6	62,2	60,9	61,4	61,7
GA (fédéral)	Revenu d'emploi	28	34,8	39,3	40,1	40	40,5	41,1	42	42,8	42	41,2	40,4	40,6	41,3	40,6	40
	Revenu d'emploi autonome	13,2	18,7	21,9	23	23,1	23,3	24,2	24,1	24	23,4	23,2	22,3	21,2	20,7	21,2	21,1
	Revenu de placements	58,8	46,5	38,8	36,9	36,9	36,2	34,7	33,9	33,2	34,6	35,6	37,3	38,3	37,9	38,2	38,8
GA (Québec)	Revenu d'emploi	33,1	36,4	39	40,7	42	41,2	40,3	40	39,9	40,3	39,6	39,6	39,3	39,2	42,7	38,3
	Revenu d'emploi autonome	6,2	11,4	13,9	15	14,9	15,5	16,5	17,2	18	17,8	18,9	19	18,9	18,7	19,1	21,3
	Revenu de placements	60,7	52,3	47,1	44,3	43	43,4	43,2	42,8	42,1	41,9	41,5	41,4	41,8	42,1	38,2	40,4
TQF	Revenu d'emploi	83	84	83,7	83,4	83,2	83,1	82,7	82,3	81,9	81,3	80,3	79,5	78,8	78,4	77,7	77,3
	Revenu d'emploi autonome	5,6	7,3	8,6	9,4	10	10,4	10,9	11,3	11,6	11,9	12,1	12,3	12,3	12,3	12,1	11,9
	Revenu de placements	11,4	8,6	7,8	7,2	6,7	6,4	6,3	6,3	6,5	6,8	7,6	8,1	8,8	9,3	10,2	10,9
CP	Revenu d'emploi	91,4	88,5	86,1	84,3	82,6	82,9	83,2	84,1	83,9	84,2	87	90,2	100	100	95,2	
	Revenu d'emploi autonome	3,5	5,7	7,5	9,1	10,6	11,2	11,7	11,4	12,8	13,1	11,3	9,8			4,8	
	Revenu de placements	5,1	5,8	6,4	6,6	6,8	5,9	5,1	4,5	3,4	2,7	1,7					

Source : BDIM